

**ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный
университет имени императора Петра I»**

Финансовый

Вестник

2 (28) 2013

Издание осуществляется по решению кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный университет им.
императора Петра I» с 1997 года

Издание вестника одобрено ученым советом факультета бухгалтер-
ского учета и финансов ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный аг-
рарный университет имени императора Петра I».

Материалы статей изложены в авторской трактовке.

Статьи и отзывы направлять по адресу:
г. Воронеж, ул. Мичурина, 1, кафедра
«Финансы и кредит», к. 349
e-mail: finvestnikvsau@yandex.ru

Периодичность издания: два раза в год

Редакционная коллегия 28 выпуска:

Редактор: к.э.н., доцент, зав. кафедрой
финансов кредита А.В. Агибалов,

Ответственные за выпуск: к.э.н., доцент Л.А. Запорожцева
к.э.н., старший преподаватель А.А. Орехов

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ И ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ..5

<i>ЗАПОРОЖЦЕВА Л.А., РЯБЫХ М.Е. ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>5</i>
<i>ОРЕХОВ А.А. МАТРИЦА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>18</i>
<i>ЯРОВАЯ Е.В., КРАВЧЕНКО Е.И. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ.....</i>	<i>23</i>
<i>ТКАЧЕВА Ю.В. ФОРМИРОВАНИЕ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА</i>	<i>31</i>
<i>АЛЕЩЕНКО О.М., БОРИСОВА Е.С. ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....</i>	<i>36</i>
<i>ЛЕВАНОВА А.Л. К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>41</i>
<i>ВУКОЛОВА Е.Г. МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ – АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ</i>	<i>45</i>
<i>КВАСОВ А.Ю. ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА</i>	<i>50</i>

ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОЙ СФЕРЕ53

<i>СТРАПЧУК С.И. МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЦЕНОВЫХ КОЛЕБАНИЙ</i>	<i>53</i>
<i>УЛЕЗЬКО А.В., КИЯЩЕНКО Л.В., АЛЕКСЕЕВА Н.В. О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ.....</i>	<i>60</i>
<i>ВАТАНСКАЯ Л.В. ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ В ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛУГАНСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>67</i>
<i>УЛЕЗЬКО А.В., ЯСАКОВ А.С. СИСТЕМА ПЛАНОВ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВОМ МОЛОКА НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА</i>	<i>74</i>
<i>ФАЛЬКОВИЧ Е.Б. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ.....</i>	<i>79</i>
<i>ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН</i>	<i>79</i>
<i>ЕФРЕМОВА Е.О., СТЕПАНОВА Т.А. СОСТОЯНИЕ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА САХАРНОЙ СВЁКЛЫ В РФ И ЦЧР.....</i>	<i>87</i>
<i>ПАНИНА Е.Б., АНУФРИЕВА А.В., МАКСИМЕНКОВА В.А. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА.....</i>	<i>92</i>
<i>ШИЯН Н.И. ТЕНДЕНЦІЇ У РОЗВИТКУ МОЛОЧНОГО СКОТАРТСВА УКРАЇНИ В ПЕРІОД ПІСЛЯ 1990 РОКУ</i>	<i>96</i>
<i>ВОСКОВЫХ И.А., ВОСТРИКОВА Д.М., ВОСКОВЫХ А.М. К ВОПРОСУ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ.....</i>	<i>105</i>

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР	108
<i>ПШЕНИЧНИКОВ В.В., БИЧЕВ А.Н. ПОЯВЛЕНИЕ И РАСПРОСТРАНЕНИЕ СЕТЕВЫХ ДЕНЕГ НА ПРИМЕРЕ ВИРТУАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ БИТКОИН</i>	<i>108</i>
<i>СОТНИКОВА Л.Н. БАНКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ РИСК: СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ</i>	<i>116</i>
<i>ПАРФЕНОВА А.А. ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ</i>	<i>119</i>
НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ	124
<i>ВАСИЛЬЕВА М.В., ВЕТРОВА А.А. БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ПРИ УСТУПКЕ ПРАВА ТРЕБОВАНИЯ ПО ДОГОВОРУ О РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ</i>	<i>124</i>
<i>НЕЧАЕВ Н.Г., АВИЛОВА Л.Б. ПАТЕНТНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА</i>	<i>133</i>
Информация для авторов	141

УДК 631.16

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕД- ПРИЯТИЯ

Людмила Анатольевна Запорожцева

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита

тел. 8-920-213-33-85

e-mail: LUDAN23@yandex.ru

Мария Евгеньевна Рябых

ассистент кафедры финансов и кредита

тел. 8-920-218-63-42

e-mail: maari200808@rambler.ru

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Аннотация

В статье определено экономическое содержание стратегии обеспечения финансовой безопасности сельскохозяйственных предприятий, систематизированы действующие современные методики стратегического анализа для формирования данного вида стратегии, установлена приоритетность выбора типа финансовой политики управления доходами и текущей деятельностью с целью обеспечения финансовой безопасности предприятия, а также обоснован инновационный методический подход к формированию стратегии обеспечения финансовой безопасности предприятий.

Ключевые слова: Финансовая стратегия, финансовая безопасность, предприятие.

В аграрном секторе экономики нет ни одного предприятия в той или иной степени не испытывающего финансовых затруднений под влиянием внешних и (или) внутренних угроз. Поэтому разработка научно-обоснованной системы обеспечения финансовой безопасности является актуальной задачей для каждой сельскохозяйственной организации. В этой связи приоритетное значение имеет использование на предприятиях стратегии обеспечения финансовой безопасности.

Изучению основополагающих экономических процессов и категорий, на которых базируется стратегия финансовой безопасности, посвящено множество научных работ западных и российских учёных. Однако говорить о наличии законченной четко выраженной системы его

теоретических и методических основ не представляется возможным. До настоящего времени остаются нераскрытыми вопросы о качестве существующих методик стратегического анализа и его роли в разработке стратегии финансовой безопасности предприятий, не обоснованы преимущественные типы финансовых политик по управлению активами и источниками их формирования для безопасного функционирования предприятия и т. д. Это негативно сказывается на возможностях эффективного обеспечения финансовой безопасности сельскохозяйственных предприятий.

С общетеоретических позиций финансовая стратегия представляет собой систему формирования и воплощения приоритетных финансовых целей пред-

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

приятия путем эффективного привлечения и использования финансовых ресурсов, координации их потоков, обеспечения необходимого уровня финансовой устойчивости на основе непрерывного учета изменений факторов внешней и внутренней среды.

Исследования показали, что финансовая устойчивость не является характеристикой благополучных компаний в современной экономике, так как, достигнув устойчивого положения в процессе функционирования (как правило, это стадия зрелости), организацию ждет неизбежный спад и кризис.

В этой связи нами предложена другая цель разработки финансовой страте-

гии предприятия – обеспечение финансовой безопасности.

Под финансовой безопасностью в экономической литературе понимается стабильная защищенность производственно-финансовой деятельности от реальных и потенциальных внешних и внутренних угроз, обеспечивающая устойчивость его развития в текущем периоде и на перспективу.

Основные сущностные характеристики финансовой безопасности предприятия как объекта стратегического управления, разработанные И.А. Бланком, представлены на рисунке 1. [1]



Рис. 1. Основные сущностные характеристики финансовой безопасности предприятия как объекта управления.

Разработка финансовой стратегии обеспечения финансовой безопасности предприятия, на наш взгляд, должна быть связана с формированием стратегических финансовых целей, которые определяются с учетом угроз потери финансовой безопасности предприятия и способов их нейтрализации

Полагаем, что стратегия обеспечения финансовой безопасности – это один из видов функциональной стратегии предприятия, обеспечивающий его рост и защиту финансовых интересов от различных угроз путем формирования долгосрочных направлений развития.

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

Учитывая жизненный цикл коммерческих организаций, стратегия финансовой безопасности и методика ее реализации должна быть такой, чтобы предприятие могло в каждой точке зрелости иметь новую стадию зарождения конкурентных преимуществ. Поэтому, в настоящее время для разработки финансовой стратегии предприятия используются специальные методики. Апробация основных из них нами была проведена по данным ООО «ЭкоНиваАгро» с целью установления

возможности их применения для разработки стратегии обеспечения финансовой безопасности предприятий:

1. Матрица финансовых стратегий Ж. Франсона и И. Романа (табл. 1, рис. 2);
2. Интегральные оценки (таблица 2);
3. Матрица финансовых стратегий, формирующаяся на основе экономической добавленной стоимости и внутреннего и устойчивого темпов роста предприятия (табл. 3, рис. 3).

Таблица 1. Показатели для определения положения ООО «ЭкоНиваАгро» на матрице финансовой стратегии Ж. Франсона и И. Романа

Показатели	Значения						Сравнение с нулем (\leq , \approx , \geq)		
	тыс. руб.			в % от добавленной стоимости					
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1. Добавленная стоимость	500103	967369	1399760	x	x	x	x	x	x
2. РХД	-725082	-652192	-2108122	-144,9	-67,4	-150,6	<<0	<<0	<<0
3. РФД	372673	965466	2026350	74,5	89,5	144,8	>>0	>>0	>>0
4. РФХД	-352409	313274	-81772	-70,47	32,4	-5,8	<<0	>0	\approx 0
Положение на матрице	x	x	x	x	x	x	на границе кв.8 и кв.3	на границе кв.5 и кв.3	кв.3

Выяснено, что ООО «ЭкоНиваАгро» в 2010г. находилось на границе зоны 8 «Дилемма» и зоны 3 «Неустойчивое равновесие», а в 2011г. находилось на границе зоне 5 «Атака» и зоны 3 «Неустойчивое равновесие». В данном положении

предприятия продолжает увеличивать заимствования, хотя интересы сохранения внутреннего равновесия того, возможно, и не требуют. Часто это связано с началом политики диверсификации, подготовкой к инвестиционному рывку.

	РФД < 0	РФД \approx 0	РФД > 0
РХД > 0	Квадрат 1 «Отец семейства» РФХД \approx 0	Квадрат 4 «Рантье» РФХД > 0	Квадрат 6 «Материнское общество» РФХД > 0
РХД \approx 0	Квадрат 7 «Эпизодический дефицит» РФХД < 0	Квадрат 2 «Устойчивое равновесие» РФХД \approx 0	Квадрат 5 «Атака» РФХД > 0
РХД < 0	Квадрат 9 «Кризис» РФХД < 0	Квадрат 8 «Дилемма» РФХД < 0	Квадрат 3 «Неустойчивое равновесие» РФХД \approx 0

Рис. 2. Матрица финансовой стратегии и положение на ней ООО «ЭкоНиваАгро» в 2010-2012г.г.

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

Если бы предприятие придерживалось достаточного уровня экономической рентабельности, то возможно было бы перемещение в квадрат 2 «Устойчивое равновесие». Это самое лучшее положение на матрице, занять которое стремится любое предприятие. Но, этого не произошло и пограничное положение ООО «ЭкоНиваАгро» близко к квадрату 3 «Неустойчивое равновесие». В результате, ООО «ЭкоНиваАгро» к концу 2012 года заняло квадрат 3 «Неустойчивое равновесие» на матрице финансовой стратегии. Такое предприятие характеризуется противофазой РФД и РХД с отрицательным знаком. Отрицательный РХД говорит о том, что фирма либо осуществила инвестиционный проект, либо сократила финансово-эксплуатационные потребности (за счет нарастания кредиторской задолженности). В нашем случае имеют место

наращивание объектов основных средств в течение 2012 года на 1708244 тыс. руб. при сокращающейся кредиторской задолженности и значительном росте как краткосрочных, так и долгосрочных кредитных обязательств.

Далее для разработки финансовой стратегии ООО «ЭкоНиваАгро» нами использована интегральная оценка хозяйствующего субъекта, рекомендованная российским предприятиям Министерством экономики РФ Приказом от 1 октября 1997г. №118. В результате установлено, что в 2012 году ООО «ЭкоНиваАгро» имело среднюю интегральную оценку 3,62, характеризующую стадию скрытого банкротства предприятия. Финансовая стратегия должна быть направлена на корректировку финансовой политики предприятия с целью улучшения его финансового состояния.

Таблица 2. Показатели интегральной оценки финансового состояния ООО «ЭкоНиваАгро»

Показатели	Приемлемые значения	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1. Показатели ликвидности					
Коэффициент текущей ликвидности	1-2	1,16	1,34	1,13	1,89
Коэффициент срочной ликвидности	0,5-0,7	0,48	0,53	0,27	0,37
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,25	0,11	0,11	0,11	0,15
2. Показатели финансовой устойчивости					
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,4-0,6	4,22	2,96	3,94	2,54
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,4-0,5	0,14	0,25	0,12	0,47
Коэффициент маневренности	0,4-0,5	0,27	0,45	0,26	0,94
3. Показатели эффективности использования ресурсов					
Рентабельность активов по чистой прибыли	-	0,27	0,88	1,50	3,62
Окупаемость реализуемой продукции	-			95,98	85,04
4. Показатели деловой активности					
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	-	0,43	1,73	0,73	0,66
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	-	1,02	0,87	1,48	1,38

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

Определим положение ООО «ЭкоНиваАгро» на матрице финансовой стратегии и разработаем на ее основе основные направления стратегического развития предприятия (табл. 3 и рис. 3).

Судя по расчетам модели устойчивого роста, ООО «ЭкоНиваАгро» находится в правом верхнем квадрате матрицы ($EVA > 0$, $g_{SAL} > SGR$) на протяжении четырех исследуемых лет. Это предприятие, на наш взгляд, предпочитают политику агрессивного развития. Вследствие суще-

ственных затрат на увеличение активов, оно не может поддерживать высокие темпы роста исключительно за счет собственных ресурсов. Руководство ООО «ЭкоНиваАгро» придерживается такой финансовой стратегии, которая подразумевает развитие не только за счет нераспределенной прибыли, но и на основе присоединения новых хозяйств, получения бюджетных субсидий и привлечения дополнительных заемных средств.

<ul style="list-style-type: none"> -Использовать избыток денежных средств для ускоренного роста: -реализация новых проектов, покупка действующих предприятий. -Направить избыток денежных средств на выплату собственникам или выкуп собственных акций 	Создание стоимости $EVA > 0$	<ul style="list-style-type: none"> - Сократить дивиденды и другие удержания из прибыли. - Привлечь дополнительный капитал: эмиссия акций, получение займов. - Снизить темп роста.
Избыток денежных средств $g_{SAL} < SGR$		Дефицит денежных средств $g_{SAL} > SGR$
<ul style="list-style-type: none"> Распределить часть денежных средств, остальные направить на повышение рентабельности. - Пересмотреть структуру капитала, добиться снижения его стоимости. - Если предпринятые меры не дают эффекта, выйти из бизнеса 	Разрушение стоимости $EVA < 0$	<ul style="list-style-type: none"> Изменить стратегию, провести реструктуризацию бизнеса. - Осуществить реинжиниринг всех бизнес-процессов. - Если предпринятые меры не дают эффекта, выйти из бизнеса

Рис. 3. Матрица финансовых стратегий и темп роста ООО «ЭкоНиваАгро» в период 2009-2012г.г.

В процессе апробации вышеперечисленных методик на ООО «ЭкоНиваАгро» нами выявлены следующие их недостатки, не позволяющие их применять в современной экономике для разработки стратегии обеспечения финансовой безопасности предприятий:

1. Модель Ж. Франсона и И. Романо ориентирует практиков на достижение устойчивого равновесия – квадрат 2. Это, по условиям жизненного цикла, «стадия зрелости» организации, то есть модель не

отражает направлений благополучного развития предприятия после достижения им «заветной» устойчивости;

2. Интегральная оценка позволяет определить цель разработки финансовой стратегии предприятия лишь с точки зрения обеспечения его устойчивости;

3. Матрица, описываемая И.Я. Лукасевичем, не применима на предприятиях, увеличивающих собственный капитал путем укрупнения, так как модель не в силах адекватно оценить угрозы поступления

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

финансовых ресурсов из этого источника. Кроме того, на убыточных предприятиях эта методика тоже не работает, так как отсутствует возможность расчета базовых показателей для определения направлений совершенствования финансовой стратегии.

Таблица 3. Расчет показателей для определения положения ООО «ЭкоНиваАгро» на матрице финансовых стратегий

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Коэффициент внутреннего роста (g_{SAL})	0,02	0,02	0,06	0,14
Коэффициент устойчивого (сбалансированного) роста (SGR)	-2,25	-1,29	-1,20	-1,09
Прибыль до выплаты процентов и после налогообложения (NOPAT), тыс. руб.	170355	223635	355316	601506
Чистые активы (IC), тыс. руб.	387734	784727	977341	1770495
Средневзвешенная стоимость капитала (WACC), %	13,7%	13,1%	14%	15,1%
Экономическая добавленная стоимость (EVA), тыс. руб.	117235	120836	218488	574772

Таким образом, нами дана теоретическая и практическая характеристика действующих методик стратегического анализа, выявившая невозможность их использования без изменений для формирования стратегии обеспечения финансовой безопасности на сельскохозяйственных предприятиях.

В этой связи нами предлагается для разработки стратегии обеспечения финансовой безопасности предприятия проанализировать и оценить его действующую политику по отношению к прибыли, оборотным капиталу и инвестициям.

Судя по данным таблицы 4, финансовая политика ООО «ЭкоНиваАгро» по отношению к прибыли в течение исследуемого периода - удовлетворительная прибыль, отдаляющаяся от неприбыльной мотивации. Кроме того предприятие не убыточно лишь благодаря государственной финансовой поддержке. На наш взгляд, для обеспечения финансовой безопасности необходимо использовать политику минимизации прибыли, при которой риски будут незначительны, но возможен рост предприятия за счет собственных источников.

Таблица 4. Показатели рентабельности ООО «ЭкоНиваАгро»

Показатели	Годы			Изменения (+,-) 2011 г. к 2010 г.	Изменения (+,-) 2012 г. к 2011 г.
	2010	2011	2012		
Окупаемость реализуемой продукции, %	93,6	95,98	85,04	2,38	-10,94
Рентабельность основного капитала (основные средства), %	2,26	2,86	7,25	0,6	4,39
Рентабельность собственного капитала, %	5,97	6,74	15,9	0,77	9,16
Рентабельность совокупных активов, %	1,36	1,5	3,62	0,14	2,12

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

Таблица 5. Определение политики управления текущими активами
ООО «ЭкоНиваАгро»

Показатели	Годы			
	2009	2010	2011	2012
Сумма активов, тыс. руб.	2023081	3106363	4825868	7264525
Сумма текущих активов, тыс. руб.	740124	1401189	2183281	3538586
Выручка от продажи, тыс. руб.	598641	762893	1308040	1893653
Удельный вес текущих активов в общей сумме активов, %	35,58	45,12	45,24	48,71
Период оборачиваемости оборотных активов, дни	288	256	493	544

Удельный вес и период оборачиваемости оборотных активов высокие, следовательно, политика управления текущими активами агрессивная. Агрессивная политика способна снять с повестки дня вопрос возрастания риска технической

неплатежеспособности, но не может обеспечить повышенную экономическую рентабельность активов. Данная политика называется «жирный кот» и, на наш взгляд, подлежит корректировке.

Таблица 6. Определение политики управления текущими пассивами
ООО «ЭкоНиваАгро»

Показатели	Годы			
	2009	2010	2011	2012
Сумма источников оборотных средств, тыс. руб.	740124	1401189	2183281	3538586
Заемные источники формирования оборотных средств, тыс. руб.	469185	808309	1079214	1124642
Заемные и привлеченные источники формирования оборотных средств, тыс. руб.	1166162	1044907	1932015	1868293
Удельный вес заемных средств в общей сумме источников, %	63,39	57,69	49,43	31,78
Удельный вес заемных и привлеченных средств в общей сумме источников, %	157,56	74,57	88,49	52,80

Удельный вес заемных и привлеченных средств в общей сумме источников довольно высок в 2009-2011 годах, следовательно, политика управления текущими пассивами – агрессивная, но к концу 2012 наблюдается снижение доли заемных и привлеченных средств в структуре источников финансирования, поэто-

му, на наш взгляд, политика близка к умеренной.

Сочетаемость различных типов политики управления текущими активами и политики управления текущими пассивами показана на матрице выбора политики комплексного оперативного управления текущими активами и текущими пассивами.

Таблица 7. Матрица политики комплексного управления текущей деятельностью
ООО «ЭкоНиваАгро»

Политика управления текущими пассивами	Политика управления текущими активами		
	Консервативная	Умеренная	Агрессивная
Агрессивная	Не сочетается	Умеренная ПКОУ	Агрессивная ПКОУ 2009-2011г.
Умеренная	Умеренная ПКОУ	Умеренная ПКОУ	Умеренная ПКОУ 2012г.
Консервативная	Консервативная ПКОУ	Умеренная ПКОУ	Не сочетается

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

На основе расчетов, представленных в таблицах 5, 6 и 7, установлена сочетаемость агрессивной политики управления текущими активами с агрессивной политикой управления текущими пассивами в 2009-2011 годах. К концу 2012 года при сочетании агрессивной политики управления активами и умеренной политики управления текущими пассивами ООО «ЭкоНиваАгро» имеет умеренный тип комплексной политики управления текущей деятельностью.

Для обеспечения финансовой безопасности нами рекомендуется изменить тип политики управления оборотными активами с агрессивного на умеренный за счет снижения доли оборотных средств в активах предприятия. Это возможно при сокращении запасов и доведения их величины до нормального значения методами оперативного контроля. В

Таблица 8. Положение ООО «ЭкоНиваАгро» на матрице выбора политики комплексного управления инвестициями и источниками их формирования

Политика управления источниками финансирования инвестициями	Политика управления инвестициями		
	Консервативная	Умеренная	Агрессивная
Агрессивная	Не сочетается	Умеренная ПКОУ	Агрессивная ПКОУ 2009-2012гг.
Умеренная	Умеренно-консервативная ПКОУ	Умеренная ПКОУ	Не сочетается
Консервативная	Консервативная ПКОУ	Умеренная ПКОУ	Не сочетается

В результате нами обоснована целесообразность выбора умеренного типа финансовой политики управления доходами, инвестиционной и текущей деятельностью с целью обеспечения финансовой безопасности предприятия.

В рамках разработки стратегии обеспечения финансовой безопасности ООО «ЭкоНиваАгро», нами предложено использовать SWOT-анализ, позволяющий выделить силы и слабости обеспечивающих факторов, а также возможности её формирования и угрозы потери.

результате политика комплексного оперативного управления текущей деятельностью должна стать умеренной, что обеспечит безопасность предприятия в этой части.

Кроме того, нами установлено использование агрессивной политики комплексного управления инвестициями и источниками их формирования при минимальном наличии собственных источников финансирования, обновляя основные средства (табл. 8).

На наш, взгляд, использование агрессивной политики управления инвестиционной деятельностью способно обеспечить рост предприятия, наряду с увеличением угроз потери финансовой безопасности. Поэтому, на наш взгляд, следует изменить инвестиционную политику ООО «ЭкоНиваАгро» с агрессивной на умеренную в рамках формирования стратегии финансовой безопасности.

Для обеспечения финансовой безопасности ООО «ЭкоНиваАгро»: необходимо использовать:

1. Преимущества для минимизации угроз.
2. Преимущества для устранения слабостей.
3. Преимущества для реализации возможностей.
4. Возможности для устранения слабостей.
5. Возможности для минимизации угроз.

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

SWOT-анализ финансовой безопасности ООО «ЭкоНиваАгро» с учётом сложившихся внешних и внутренних факторов по данным на конец 2012 года нами представлен в виде таблицы 9.

Таблица 9. SWOT-анализ финансовой безопасности ООО «ЭкоНиваАгро»

Преимущества (силы)	Слабости
Увеличение объемов реализации с расширением клиентской базы	Высокая доля заёмных средств в структуре капитала
Финансовая помощь государства	Высокая себестоимость производства
Диверсификация производства, повышающая доходность	Неэффективный финансовый менеджмент
Стабильные рынки сбыта	Недостаток денежных средств на счетах для покрытия текущих обязательств
Составление договоров купли-продажи с регламентированным сроком оплаты	Влияние природных факторов на объемы производства
Возможности	Угрозы
Изменение пропорций объемов производства и реализации продукции	Слабая инвестиционная привлекательность и низкая рентабельность отрасли
Сокращение объемов привлекаемых внешних источников финансирования	Инфляция
Отсутствие посредников при сбыте продукции	Высокая конкуренция в отрасли
Внедрение специальных методик расчёта и обеспечения финансовых нормативов	Изменение кредитная политика банков
Изыскание резервов снижения себестоимости производства	Неплатежи дебиторов

Нами установлено, что использование данной модели для разработки финансовой стратегии обеспечения финансовой безопасности предприятия возможно, но доля субъективизма финансового менеджера при этом очень высока. В этой связи, необходимо, на наш взгляд, разрабатывать также и количественные специальные методики с минимальной долей влияния компетенции аналитика, способные сформировать стратегию обеспечения финансовой безопасности коммерческой организации.

В качестве инновационного метода разработки стратегии обеспечения финансовой безопасности предприятия, на наш взгляд, может использоваться автоматизированная модель «Мониторинга финансовой безопасности предприятия». Эта программа предназначена для проведения автоматизированного расчета индикаторов финансовой безопасности предприятия и их пороговых значений, позволяющих выявить угрозы финансовой безопасности, а также определить основные направления корректировки финансовой

политики предприятия для безопасного его финансового развития.

Проведя специальные расчеты (рис. 4, 5) нами установлено, что, ООО «ЭкоНиваАгро» для нейтрализации угроз финансовой безопасности необходимо:

- Нарастивать объем реализации продукции, сокращать себестоимость производимой продукции для увеличения размера чистой прибыли;
- Пересмотреть структуру капитала: увеличивать размер собственного капитала в валюте баланса путем обеспечения роста капитализируемой чистой прибыли и сокращения долго- и краткосрочных обязательств;
- Изменить расчетно-платежную дисциплину: сократив дебиторскую и кредиторскую задолженность и увеличив остатки денежных средств на счетах предприятия.

Предлагаемый нами методический подход к разработке стратегии обеспечения финансовой безопасности отличается простотой применения, наглядностью и способностью оценить угрозы потери фи-

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

нансовой безопасности, эффективно используя силы и возможности, локализуя угрозы и слабости предприятия.

Бухгалтерский баланс*				Отчет о прибылях и убытках*			
Актив	Код НИИ/отст	тыс. р.		Показатели	Код НИИ/отст	тыс.	
		На начало периода	На конец периода			За отчетный период	За аналог. период пред. года
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Нематериальные активы	110/110	0	25	Выручка (нетто) от реализации продукции	010/010	1893653	1308040
Основные средства	120/120	2078246	3016801	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ	020/020	2228771	1362858
Незавершенное строительство	130/130			Валовая прибыль	029/029	333118	54818
Доходные вложения в материальные ценности	135/135	78439	17073	Коммерческие расходы	030/030	17300	18618
Долгосрочные финансовые вложения	140/140			Управленческие расходы	040/040		
Отложенные налоговые активы	145/145			Прибыль (убыток) от продаж	080/080	350418	71436
Прочие внеоборотные активы	150/150	487902	692040	Прочие доходы и расходы			
ИТОГО по разделу I	190/190	2842687	3726989	Проценты к получению	080/080	700	804
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				Проценты к уплате	070/070	382903	295946
Запасы	210/210	1543110	2613179	Доходы от участия в других организациях	080/080		
НДС по приобретенным ценностям	220/220	82307	55778	Прочие доходы	090/090	1092524	590437
Дебиторская задолженность (квартал)	230/230			Прочие расходы	100/100	140200	163146
Дебиторская задолженность (в течение 12 месяцев)	240/240	305453	410267	Прибыль (убыток) до налогообложения	140/140	219703	60513
Краткосрочные финансовые вложения	250/250	201008	244931	Отложенные налоговые активы	150/141		
Денежные средства	260/260	9386	42421	Отложенные налоговые обязательства	160/142		
Прочие оборотные активы	270/270	62017	172010	Текущий налог на прибыль	170/150	1100	1143
ИТОГО по разделу II	290/290	2183281	3628688	Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190/190	218603	59370
БАЛАНС				БАЛАНС			
300/300	4826888	7284626		ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				Дивиденды всего, тыс. руб.			
Уставный капитал	410/410	900533	1555533	Годовой фонд заработной платы с отчислениями, т. руб.			
Собственные акции, выкупленные у акционеров	415/411			Капитальные вложения за период, тыс. руб.			
Добавочный капитал	420/420			Амортизационные отчисления за период, тыс. руб.			
Фонд нецелевого использования имущества	425/425			Ставка налога на прибыль (в долл. от единицы)			
Резервный капитал	430/430			Индекс инфляции, %			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470/470	76808	214962				
Целевое финансирование	480/480						
ИТОГО по разделу III	490/490	877341	1770486				
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Займы и кредиты	510/510	1916612	3625737				
Отложенные налоговые обязательства	515/515						
Прочие долгосрочные обязательства	520/520						
ИТОГО по разделу IV	590/590	1916612	3625737				
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Займы и кредиты	610/610	1079214	1124642				
Кредиторская задолженность	620/620	852801	743651				
Задолженность перед участниками по выплате доходов	630/630						
Доходы будущих периодов	640/640						
Резервы предстоящих расходов	650/650						
Прочие краткосрочные обязательства	660/660						
ИТОГО по разделу V	690/690	1832016	1888298				
700/700	4826888	7284626					

Рис. 4. Лист первый «Входная информация» программы «Мониторинг финансовой безопасности предприятия»

Контрольные точки финансовой безопасности предприятия				
Показатели	Значение для предприятия	Оценка	Безопасное значение показателя	Рецепты финансовой безопасности
Коэффициент текущей ликвидности	1,89	БЕЗОПАСНО	>1	
Коэффициент автономии	0,24	ОПАСНО	≥0,5	Увеличивать размер собственного капитала в валюте баланса путем обеспечения роста чистой прибыли и сокращения задолженности
Плечо финансового рычага	3,10	ОПАСНО	≤1	Сокращать долгосрочные и (или) краткосрочные обязательства
Рентабельность активов	3,01	ОПАСНО	> индекса инфляции	Наращивать размер чистой прибыли и при необходимости сокращать объем активов, не приносящих доход
Рентабельность собственного капитала	12,35	БЕЗОПАСНО	> рентабельности активов	
Уровень инвестирования амортизации	6,21	БЕЗОПАСНО	> 1	
Темп роста прибыли	3,68	БЕЗОПАСНО	> темпа роста выручки	
Темп роста выручки	1,45	ОПАСНО	> темпа роста активов	Увеличивать объем реализации продукции и при необходимости сокращать объем неиспользуемых в производстве основных средств, а также залежалых товарно-материальных ценностей и неоправданной дебиторской задолженности
Темп роста активов	1,51	БЕЗОПАСНО	>1	
Оборачиваемость дебиторской задолженности	5,29	ОПАСНО	>12	Наращивать объем реализации продукции и сокращать дебиторскую задолженность
Оборачиваемость кредиторской задолженности	2,79	ОПАСНО	> оборач. дебиторской задолженности	Наращивать объемы реализации продукции и сокращать кредиторскую задолженность
Достаточность денежных средств на счетах	0,97	ОПАСНО	>1	Увеличивать остатки денежных средств на счетах предприятия
Средневзвешенная стоимость капитала (WACC)	4,22	ОПАСНО	< рентабельности активов	Сокращать задолженность, использовать более дешевые способы привлечения средств, пересмотреть структуру капитала
Экономическая добавленная стоимость (EVA)	275083,41	БЕЗОПАСНО	>0	

Рис. 5. Лист второй «Контрольные точки финансовой безопасности» программы «Мониторинг финансовой безопасности предприятия»

Для реализации разработанной нами стратегии обеспечения финансовой безопасности предприятия, повышения прибыльности и устойчивости капитала, нами обоснованы следующие тактические мероприятия с использованием

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

ем приемов и методов финансового менеджмента:

Во-первых, следует скорректировать действующую политику управления капиталом, обеспечив рост собственного капитала и сокращение заемного для снижения уровня риска. Нецелесообразность

использования такого объема заемных средств нами показана с применением эффекта финансового рычага (табл. 10). При этом инвестиционную политику важно с агрессивной перевести на умеренную.

Таблица 10. Расчет эффекта финансового рычага ООО «ЭкоНиваАгро»

Показатель	2012 год
Активы, тыс. руб.	6045197
Собственный капитал, тыс. руб.	1373918
Заемный капитал, тыс. руб.	3873053
НРЭИ, тыс. руб.	602606
Рентабельность активов, %	9,968
Финансовые издержки по заемным средствам, тыс. руб.	382903
Расчетная ставка процента, %	9,886
Чистая прибыль, тыс. руб.	218603
Рентабельность собственного капитала, %	15,911
Эффект финансового рычага, %	0,231
Налоговый корректор	1
Дифференциал	0,082
Плечо рычага	2,819

Во-вторых, в силу определенных маркетинговых исследований и технических возможностей предприятия, нами предлагается пересмотр ассортиментной политики и дальнейшее развитие молочного скотоводства (табл. 11, 12).

Исходя из значения эффекта операционного рычага и производственной политики по улучшению кормовой базы для повышения удоя, ООО «ЭкоНиваАгро», на наш взгляд, возможно повышение

объемов реализации молока на 10% в 2013 году.

В результате десяти процентный рост выручки и переменных затрат может повлечь за собой 33% увеличение прибыли по молоку при неизменном пороге и благоприятном для финансового состояния увеличении запаса финансовой прочности.

Это обеспечит смену политики удовлетворительной прибыли на ее мини максимизацию.

Таблица 11. Операционный анализ основных видов продукции ООО «ЭкоНиваАгро» в 2012 г.

Показатели	зерно	молоко
Выручка от реализации, тыс. руб.	491172	835178
Переменные затраты, тыс. руб.	480240	522375
Валовая маржа, тыс. руб.	10932	312803
Постоянные затраты, тыс. руб.	108289	217539
Прибыль, тыс. руб.	-97357	95264
Коэффициент валовой маржи	0,022	0,375
Сила воздействия операционного рычага		3,284
Порог рентабельности, тыс. руб.	4865263	580825
Запас финансовой прочности, тыс. руб.	-4374091	254353
Запас финансовой прочности, %	-	30,45

В-третьих, необходимо оптимизировать запасы предприятия, не допустив затоваривания и неоправданного их

наличия, изменив агрессивный тип политики управления текущими активами на умеренный.

Таблица 12. Оценка эффективности роста выручки от реализации молока в ООО «ЭкоНиваАгро» в 2013 г.

Показатели	2012 г. (факт)	Увеличение объёма реализации на 10%
Выручка от реализации, тыс. руб.	835178	918696
Переменные затраты, тыс. руб.	522375	574613
Валовая маржа, тыс. руб.	312803	344083
Постоянные затраты, тыс. руб.	217539	217539
Прибыль, тыс. руб.	95264	126544
Коэффициент валовой маржи	0,375	0,375
Сила воздействия операционного рычага	3,284	2,72
Порог рентабельности, тыс. руб.	580825	580825
Запас финансовой прочности, тыс. руб.	254353	337871
Запас финансовой прочности, %	30,45	36,78

Отсюда, предлагаемые нами направления совершенствования стратегии управления прибылью, текущей деятельностью, капиталом и инвестициями в сторону умеренного типа совпадают с мероприятиями по нейтрализации угроз финансовой безопасности, полученными при разработке стратегии обеспечения финансовой безопасности с помощью автомати-

зированной модели «Мониторинг финансовой безопасности предприятия».

Таким образом, в результате предложенных мероприятий, ООО «ЭкоНиваАгро» достигнет стратегической финансовой цели – обеспечения финансовой безопасности путем роста рентабельности и устойчивости капитала предприятия.

Список литературы

1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – 2-е изд., стер. – К.: Эльга, 2009. – 776 с.
2. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: дис. канд. экон. наук. 08.00.10/ Р. С. Папехин. - Волгоград, 2007. -176 с.
3. Запорожцева Л.А. Проблемы формирования стратегии обеспечения финансовой безопасности коммерческих организаций / Л.А. Запорожцева, М.Е. Рябых // Финансовый вестник. – 2012. - №2 (26). – С.13-17.

PRACTICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT STRATEGY OF PROVIDING FINANCIAL SECURITY FOR THE ENTERPRISE

L.A. Zaporozhtseva

Cand.Econ.Sci., associated professor of chair of the finance and the credit
e-mail: LUDAN23@yandex.ru

M.E. Ryabikh

assistant of the finance and the credit
e-mail: maari200808@rambler.ru

Voronezh state agrarian university of a name of emperor Peter I

Abstract

The article defined the economic content of the strategy to ensure the financial security of agricultural enterprises, systematized existing modern techniques of strategic analysis for the formation of this type of strategy, prioritized select the type of financial policy and

revenue management's current activities in order to ensure the financial security of the enterprise, as well as justified innovative methodological approach to the formation of strategies to ensure the financial security of enterprises.

Keywords: Financial strategy, financial security company.

References

1. Blank I. A. financial Management of enterprise security / I. A. Blank. - 2-e Izd., erased. - K.: Elga, 2009. –776 p.
2. Papehin. R. S. Factors of financial stability and security of the enterprise: dis. kand. Econ. Sciences. 08.00.10/ . R. S. Papehin. - Volgograd, 2007. -176p.
3. Zaporozhtseva L.A. Problems of formation of strategy of providing financial security for commercial organizations / L.A. Zaporozhtseva, M.E. Ryabykh // Financial Gazette. - 2012. - №2 (26). - P.13-17.

МАТРИЦА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Алексей Анатольевич Орехов

кандидат экономических наук, ассистент кафедры финансов и кредита
Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д. 1
тел. 8-920-418-60-88
e-mail: alex.orekhov@yandex.ru

Аннотация

Обосновывается использование для управления финансовыми ресурсами предприятия матрицы стратегии управления, состоящей из четырех квадратов. Для определения положения предприятия на матрице предлагается рассчитывать показатель экономической добавленной стоимости и темпы роста собственных и привлеченных финансовых ресурсов.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, матрица, экономическая добавленная стоимость, финансовая устойчивость.

Под финансовыми ресурсами предприятия понимается основополагающий источник осуществления его деятельности, образуемый в форме денежных доходов, поступлений и накоплений, находящийся в распоряжении предприятия и способный временно переходить в прочие виды ресурсов для достижения целей деятельности предприятия [2]. Грамотное управление финансовыми ресурсами предприятия приводит к приросту рыночной стоимости бизнеса, благосостояния собственников, т.е. к выполнению главной цели деятельности предприятия.

Для оценки конечной эффективности формирования и использования финансовых ресурсов предприятия, определения создания или разрушения его рыночной стоимости мы предлагаем использовать показатель экономической добавленной стоимости (EVA). EVA позволяет определить фактическую прибыль предприятия после покрытия всех затрат на капитал. Положительное значение EVA характеризует эффективное использование капитала и означает создание добавленной стоимости. Расчет EVA интегрирует в себя данные отчета о прибылях и убытках (прибыль после уплаты налогов),

баланса предприятия (размер капитала) и ожиданий и конъюнктуры финансового рынка (стоимость капитала). Данный подход создает комплексную базу для принятия управленческих решений на основе единого показателя — экономической добавленной стоимости [1].

Классическая формула для расчета EVA, выглядит так:

$$EVA = NOPAT - CE \times WACC, \quad (1)$$

где NOPAT (Net Operating Profit After Tax) – посленалоговая операционная прибыль без учета начисленных процентов по кредитам и полученным займам, руб. При ее расчете учитываются все доходы и расходы предприятия, отраженные в отчете о прибылях и убытках, в том числе налог на прибыль. Для определения NOPAT к чистой прибыли отчетного периода прибавляются проценты к уплате;

CE (Capital Employed) – инвестированный (вложенный) капитал, руб.;

WACC (Weighted Average Cost of Capital) – средневзвешенная стоимость капитала, % в год.

С целью совершенствования управления финансовыми ресурсами предприятия, на основе матрицы финан-

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

совой стратегии И.Лукаевича [3], нами была разработана матрица стратегии управления финансовыми ресурсами (рисунок 1). В ней определяется, с одной стороны, тенденция создания или разрушения рыночной стоимости предприятия – на основе показателя экономической добавленной стоимости EVA, а с другой стороны, – происходит рост или снижение финансовой устойчивости предприятия.

Для этого сравнивается темп роста собственных финансовых ресурсов предприятия (Тр СФР) и темп роста привлеченных финансовых ресурсов (Тр ПрФР). Использование матрицы позволяет корректировать стратегию управления финансовыми ресурсами для достижения роста рыночной стоимости и финансовой устойчивости предприятия.

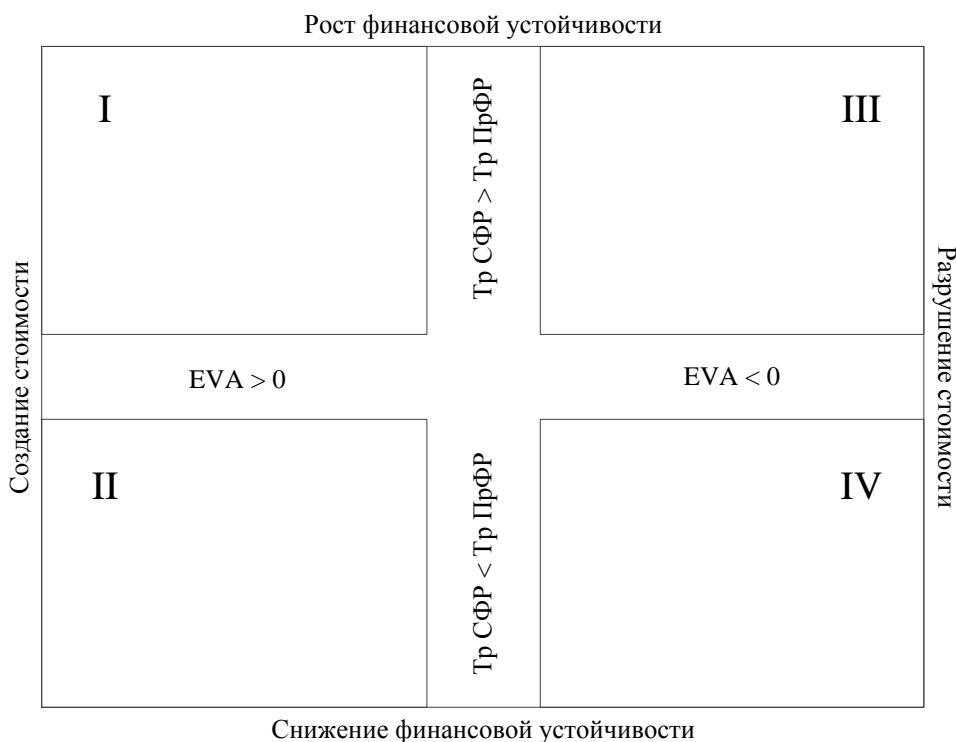


Рисунок 1 - Матрица стратегии управления финансовыми ресурсами

Данную матрицу можно разделить на 4 квадрата:

квадрат I – значение EVA положительно, доля собственных ресурсов повышается. Это наилучшее состояние для предприятия, принятая стратегия позволяет двигаться на пути создания новой ценности, укрепляется финансовая устойчивость и независимость;

квадрат II – значение EVA положительно, но происходит наращивание привлеченных финансовых ресурсов. Несмотря на прирост стоимости предприятия, возрастание финансового рычага D/E несет дополнительные риски потери устойчивости. В рамках стратегии следует

сделать упор на использование преимущественно собственных финансовых ресурсов, а также ограничение роста в пределах допустимого темпа устойчивого роста;

квадрат III – сохранение финансовой устойчивости идет в разрез с задачей создания стоимости предприятия, имеется тенденция к ее разрушению. Следует скорректировать стратегию управления финансовыми ресурсами, допустимо некоторое снижение финансовой устойчивости, привлечение дополнительных финансовых ресурсов для реализации мероприятий по повышению доходности деятельности предприятия;

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

квадрат IV – кризисное положение для предприятия, происходит падение устойчивости и разрушение рыночной стоимости. Требуется изменению существующей стратегии управления, следует использовать имеющиеся финансовые ресурсы на наиболее доходные направления деятельности, возможна продажа низко-рентабельных производств, диверсификация деятельности, вложения в новые про-

екты, желательно с коротким сроком окупаемости.

Наше исследование проводилось на основе холдинга «Белстар-Агро», для которого разрабатывались оптимальные сценарии развития до 2020г. (основные результаты представлены в [2]).

Отметим, как будет изменяться положение холдинга «Белстар-Агро» на данной матрице (рисунки 2-3).

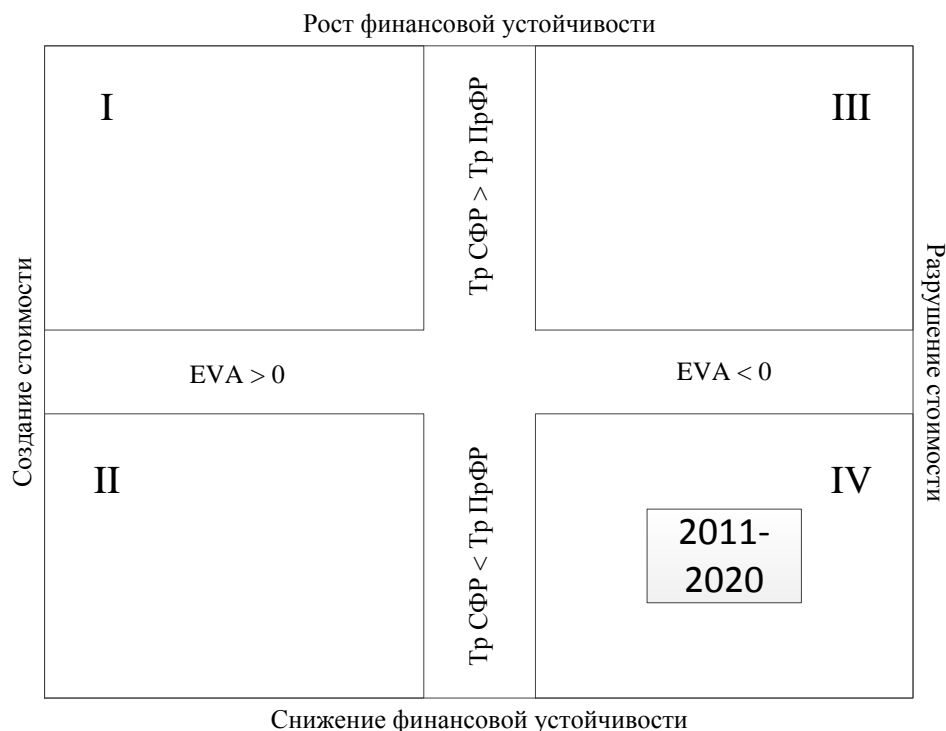


Рисунок 2 - Положение холдинга «Белстар-Агро» на матрице стратегии управления финансовыми ресурсами по фактическому сценарию

По фактическому сценарию холдинг будет оставаться в квадрате IV, что является кризисным состоянием. Необходимо изменять стратегию управления финансовыми ресурсами для создания рыночной стоимости, желателен переход в квадраты I или II.

По инерционному сценарию результаты положительные, происходит переход к созданию стоимости, но при этом продолжает снижаться финансовая устойчивость. В рамках стратегии управления финансовыми ресурсами предпочтителен переход в квадрат I, ориентация больше на собственные финансовые ресурсы, что

будет способствовать повышению финансовой устойчивости холдинга.

Оптимистический сценарий является наиболее благополучным, поскольку наблюдается постепенное перемещение холдинга «Белстар-Агро» на матрице из квадрата IV, характеризующего его кризисное положение, в квадрат I, с наилучшим состоянием формирования и использования финансовых ресурсов, при котором значение EVA положительно, а доля собственных ресурсов повышается. Выбранная стратегия позволяет достичь создания новой ценности, укрепления финансовой устойчивости и независимости.

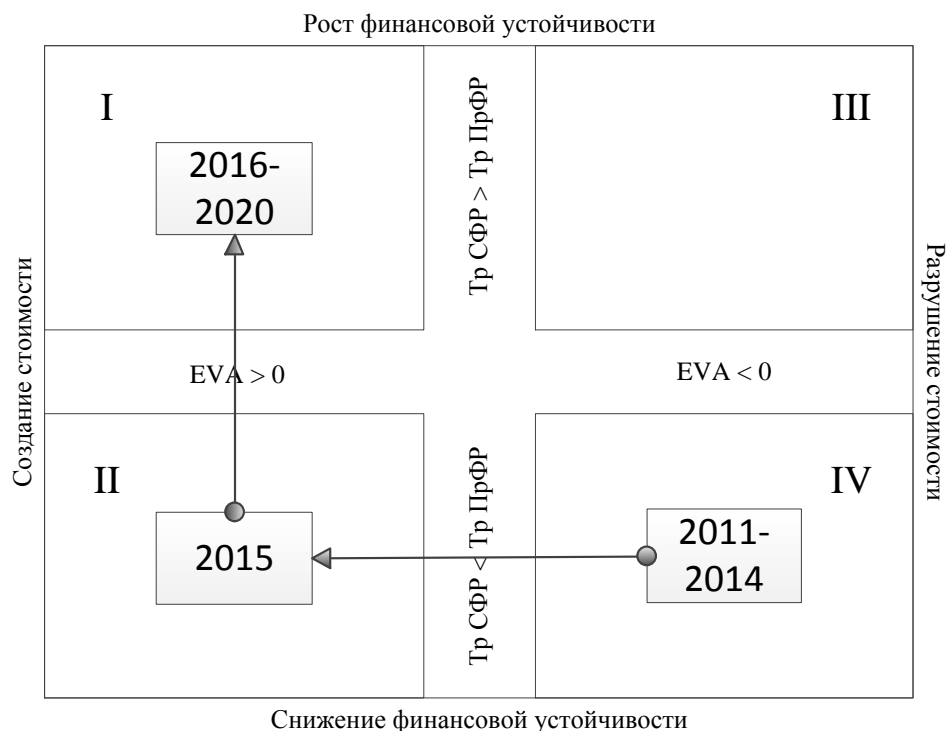


Рисунок 3 - Положение холдинга «Белстар-Агро» на матрице стратегии управления финансовыми ресурсами по оптимистическому сценарию

Предлагаемая матрица стратегии управления финансовыми ресурсами позволяет определить текущее положение предприятия по отношению к созданию или разрушению рыночной стоимости и сохранению финансовой устойчивости, а также наметить пути изменения существующей стратегии для достижения

наилучшего положения (квадрат I), оценить различные сценарии развития. Внедрение подобной диагностики на предприятии позволит выбрать наилучший путь достижения максимизации его рыночной стоимости в зависимости от планируемых условий развития.

Список литературы

1. Агибалов А.В. Оптимизация финансовых ресурсов предприятий аграрной сферы на основе модели устойчивого роста / А.В. Агибалов, А.А. Орехов // Финансы. Экономика. Стратегия. – Воронеж: ООО «Финэкономсервис 2000», 2012, №5 (54). – с.45-49.
2. Агибалов А.В. Концепция оптимизации финансовых ресурсов в интегрированных структурах агропромышленного комплекса / А.В. Агибалов, А.А. Орехов // Финансовая аналитика: проблемы и решения, №13(151) – 2013. – с.47-54.
3. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент / И.Я. Лукасевич – М.: Эксмо, 2007. – 768с.

THE MATRIX OF FINANCIAL RESOURCES MANAGEMENT STRATEGY FOR
THE ENTERPRISE

A.A. Orekhov

Ph.D. in Economics, assistant of the chair of finance and credit, Voronezh State Agricultural
University after Emperor Peter The Great

e-mail: alex.orekhov@yandex.ru

Abstract

The article justifies using the management strategy matrix for the financial resources management of the enterprise, consisting of four squares. To determine the position of the enterprise on the matrix is suggested to calculate the index of economic value added (EVA) and growth of own and borrowed financial resources.

Keywords: financial resources, matrix, economic value added, financial sustainability.

References

1. Agibalov A.V. Financial resources optimization in the agrarian sphere enterprises based on the sustainable growth model / A.V. Agibalov, A.A. Orekhov // FES: Finance. Economy. Strategy - 2012. - № 5. - P. 45-49.
2. Agibalov A.V. The financial resources optimization concept for the integrated structures of the AIC / A.V. Agibalov, A.A. Orekhov // Financial analytics: problems and solutions – 2013. - № 13 (151). - P.47-54.
3. Lukasevich, I.J. Financial Management / I.J. Lukasevych - M.: Eksmo, 2007. - 768p.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Елена Викторовна Яровая

ассистент кафедры финансов и кредита

тел. 8-920-423-81-90

e-mail: jrowaj@mail.ru

Елена Ивановна Кравченко

студентка 3 курса факультета бухгалтерского учета и финансов

тел. 89518548688

e-mail: elena.kravchenko.1993@bk.ru

Аннотация

В статье рассматривается необходимость совершенствования системы страхования рисков сельскохозяйственных предприятий. В ходе работы выявлены основные ограничения действующей системы сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой. Раскрыт механизм реализации новой модели сельскохозяйственного страхования, отражены ее положительные стороны. Приведены основные факторы, сдерживающие развитие агрострахования в России и предложены методы по выходу из критической ситуации.

Ключевые слова: страхование, сельскохозяйственное страхование, государственная поддержка сельскохозяйственного страхования, проблемы сельскохозяйственного страхования, принципы новой системы сельскохозяйственного страхования.

Сельское хозяйство, как и любая предпринимательская деятельность, подвержена множеству рисков (финансовые риски, производственные риски, риски материально-технического снабжения и др.), однако не одна другая отрасль хозяйства не имеет такой сильной зависимости от природно-климатических условий, на которые предприятия воздействовать не могут.

Так, по оперативным данным органов управления АПК за 2013 год, наводнением были уничтожены 458,5 тыс. га сельскохозяйственных культур, из них на Дальнем Востоке - 370,9 тыс. га. Если сравнивать ущерб за предыдущие годы, то по данным Министерства сельского хозяйства в 2012 г., в результате засухи, посевы погибли на площади 1,5 млн. гектар, в 2010 году аномально жаркое и засушливое лето нанесло сильнейший удар по российскому сельскому хозяйству. Было уничтожено 11 млн. гектаров посевов, что

составляло 26 % от общего зернового клина страны.

В связи с этим необходимость страхования сельского хозяйства становится очевидной. При этом климатический фактор – лишь один аспект сельскохозяйственного страхования, перечень страховых случаев значительно шире.

Сельскохозяйственное страхование – это комбинированный вид страхования имущества и страхования предпринимательских рисков, предусматривающий обязательства страховщика осуществить страховую выплату в размере причиненного ущерба и упущенной выгоды страхователю в результате уничтожения (гибели) или порчи следующих видов имущества: урожая сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений, посадок многолетних насаждений, сельскохозяйственных животных в результате воздействия опасных для производства

сельскохозяйственной продукции природных явлений.

В международной практике системы аграрного страхования находятся в разной стадии развития. Наиболее развитые системы существуют в США, Канаде и Испании.

По уровню развития сельскохозяйственного производства США давно и убедительно занимают ведущие позиции в мире. Так, например, в США существует около 370 страховых программ для более чем 100 сельскохозяйственных культур, а общая сумма страховых премий превышает \$5 млрд. В стране страхуются более 700 тыс. производителей сельхозпродукции в год. Для возмещения убытков, связанных с масштабными засухами или другими природными катаклизмами, существуют правительственные программы «катастрофического» страхования, но они возмещают потерю только части урожая, поэтому фермеры приобретают полисы, обеспечивающие дополнительную защиту.

Одной из причин такой стабильности системы аграрного страхования в США специалисты называют удачную государственную политику, направлен-

ную на поддержку аграриев, а также эффективное сотрудничество государственного и частного секторов.

В РФ состояние сельскохозяйственного страхования не столь радужное.

В настоящее время сельскохозяйственное страхование в РФ является добровольным. Условия страхования, осуществляемого в добровольной форме, определяются рамками договора между страхователем и страховщиком и регулируются положениями Гражданского кодекса РФ и Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Рынок сельскохозяйственного страхования в России, представлен сельскохозяйственным страхованием с государственной поддержкой и добровольным сельскохозяйственным страхованием без поддержки государства.

По данным ФССН и Минсельхоза РФ в 2010 году объем рынка сельскохозяйственного страхования составил 9,8 млрд. рублей. Из них 8,8 млрд. рублей было получено в рамках страхования с господдержкой, 1 млрд. рублей – по страхованию без господдержки (рис. 1).



Рис. 1. Динамика страховой премии по сельскохозяйственному страхованию

Динамика объемов рынка страхования с господдержкой определяется динамикой объемов выделенных субсидий и является достаточно стабильной, тогда как размер взносов по страхованию без

господдержки зависит от финансового потенциала сельхозпроизводителей, что и определило его падение в кризисные 2009-2010 годы (рис. 2).



Рис 2. Динамика страховой премии по сельскохозяйственному страхованию

Таким образом, лето 2010 года выявило крайне низкий уровень эффективности существующей системы сельскохозяйственного страхования. Основная часть посевных площадей не была покрыта страхованием, а там, где риски были все-таки застрахованы, лишь немногим сельхозпроизводителям удалось получить страховое возмещение.

Так, в 2010 году из 83 субъектов РФ в программе сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой принял участие 61 регион.

Площадь застрахованных фермерских хозяйств была равна 8,3 млн. га или 13% от совокупной посевной площади.

Объем государственных субсидий, выделенных на покрытие части премий по сельскохозяйственному страхованию, составил 4,3 млрд. рублей.

На борьбу с последствиями природных катаклизмов было выделено 35 млрд. рублей из федерального бюджета и 11 млрд. рублей из региональных бюджетов.

Премии по сельскохозяйственному страхованию без государственной поддержки составили 960 млн. рублей или 10% от совокупных взносов по сельскохозяйственному страхованию.

Уровень выплат в страховании с господдержкой был равен 72,6%, в страховании без господдержки – 137,7%.

Доля перестраховщиков во взносах по сельскохозяйственному страхованию не превышала 12,5% (для сравнения в Австралии этот показатель равен порядка 80%).

Такое положение явилось следствием сложившейся системы. Основные проблемы этой системы следующие:

1. Отсутствие стимулов у сельхозпроизводителей заключать договор страхования по причине:

- наличия альтернативной системы поддержки сельхозпроизводителя на случай неурожая: пострадавшим сельхозпроизводителям, не заключившим договор страхования, предоставляются безвозмездные субсидии;
- неопределенности получения компенсации уплаченных страховых взносов;
- неразвитой продуктовой линейки;
- значительного числа спорных случаев при урегулировании убытков.

2. Отсутствие стимулов для повышения уровня производительности аграрных хозяйств. Так, принятая Минсельхозом методика определения стоимости страховки и расчета страхового возмещения не учитывала уровень развития производственных технологий у различных сельхозпроизводителей. В результате более технологичные крупные агрохолдинги вынуждены платить завышенные взносы (фактически их риски ниже среднего по

региону показателя) и получать заниженное страховое возмещение (фактически их урожайность выше среднего по региону показателя).

3. Финансовая несбалансированность системы в следствии:

- несоответствия средств, выделяемых на господдержку, потенциальным масштабам рынка. Так, в 2010 году объем выделенных субсидий составил 4,3 млрд. рублей, при этом страхованием с господдержкой было покрыто 13% от совокупной посевной площади. Таким образом, чтобы при прочих равных увеличить уровень проникновения страхования до 70%, объем средств, выделяемых на страхование с господдержкой, должен составить 23,2 млрд. рублей. Однако о таких суммах речи не идет. Для сравнения в 2006 году правительство США выделило на субсидирование страховых премий в сельскохозяйственном страховании около 2,7 миллиардов долларов США или 73,3 млрд. рублей (По среднему курсу ЦБ за 2006 год).

- отсутствия механизма балансировки заявлений на предоставление субсидий и объемов выделяемых бюджетных средств. Размер государственных субсидий не зависит от числа поданных заявок. Более того, он может быть снижен в рамках секвестрования бюджета (пример 2009 года).

- региональной дифференциации. Требование обязательного софинансирования федеральных дотаций со стороны субъектов РФ (10% от страховых премий) ставит в неравное положение сельхозпроизводителей из тех субъектов РФ, в региональном бюджете которых на эти цели денег не выделяется.

4. Невысокое качество страховой защиты в следствии:

- высокого потенциального уровня кумуляции сельскохозяйственных рисков. В 2010 году почти 50% премий по сельскохозяйственному страхованию были получены компаниями, специализирующимися на одном виде страхования (более

85% от совокупного страхового портфеля);

- низкой надежности страховщиков – лидеров рынка;

- трудностей организации перестраховочной защиты. Западные перестраховщики рассматривают сельскохозяйственное страхование как высокорисковое и зачастую просто не хотят работать с такими рисками. Емкость же российского перестраховочного рынка является недостаточной. Отсутствие качественной перестраховочной защиты еще более повышает неустойчивость системы сельскохозяйственного страхования.

5. Коррупционированность и непрозрачность системы.

6. Низкий уровень развития инфраструктуры в следствии:

- отсутствия института независимой экспертизы. Экспертиза в сельскохозяйственном страховании проводится специалистами страховых компаний, у которых возникает конфликт интересов: представители страховщиков заинтересованы в уменьшении потенциального размера выплат;

- статистическая база в сфере сельскохозяйственного страхования не развита, что не позволяет детализировать тарифы и повысить адекватность страхового возмещения.

С принятием Федерального закона от 25 июля 2011 г. № 260-ФЗ "О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства" (с изменениями и дополнениями), с 1 января 2012 г. вступила в силу новая система сельскохозяйственного страхования. На рисунке 3 приведены принципы новой системы страхования с государственной поддержкой.

Закон установил правовые основы оказания господдержки при осуществлении страховой защиты имущественных интересов агропредприятий, связанных с риском утраты (гибели) урожая сельскохозяйственных культур и животных.



Рис. 3. Принципы новой системы страхования с государственной поддержкой

Согласно новому закону, страхование с господдержкой сегодня осуществляется только по риску утраты (гибели) урожая сельскохозяйственных культур, животных и посадок многолетних насаждений. Под утратой понимается снижение фактического урожая сельхозкультур по сравнению с запланированным на 30% и более, а многолетних насаждений - потеря жизнеспособности более чем на 40% посадочных площадей.

По новой схеме, прописанной в законе, сельхозпроизводители выплачивают 50% от общего страхового взноса, остальные 50% от начисленной страховой премии государство по заявлению сельхозпроизводителя перечисляет страховщику.

На рисунке 4 приведен порядок действия сельскохозяйственного товаропроизводителя для получения субсидий.

Однако нововведения 2012 года не смогли переломить негативную ситуацию в сфере сельскохозяйственного страхования.

Так, общая площадь застрахованных посевов в России в 2013 году составила 7,7 млн. га, что на 10% ниже по сравнению с прошлым годом. В программе сельхозстрахования с господдержкой

приняли участие 3,5 тыс. (в 2012 около 8 тыс.) российских сельхозтоваропроизводителей на общую сумму 135,7 млрд. руб. При этом объем страховой суммы и начисленной страховой премии вырос в среднем на 15-20%.

По данным Министерства сельского хозяйства, застраховано в 2 раза меньше посевных площадей, чем было запланировано. Недостаточное страховое покрытие и возможность получения поддержки со стороны государства при чрезвычайных ситуациях способствуют отказу от страховой защиты. Размер субсидий из федерального бюджета на компенсацию части затрат сельхозпроизводителей по итогам 2012 года снижен почти на 1,5 млрд. рублей, так как эти субсидии выделяются при условии софинансирования из региональных бюджетов.

Сегодняшний уровень развития сельскохозяйственного страхования России, не позволяет говорить об использовании этого инструмента в качестве системного института развития агропромышленного комплекса, с тем спектром возможностей, которые широко задействованы в международной практике.

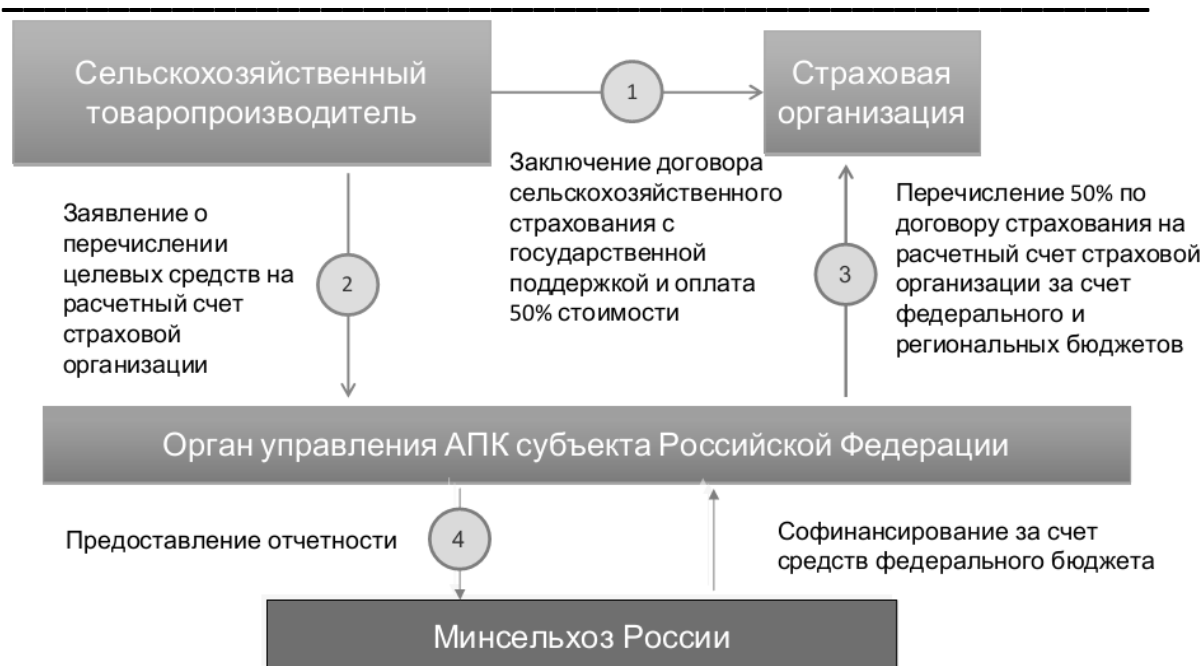


Рис. 4. Действия сельскохозяйственного товаропроизводителя для получения субсидий.

Основные факторы, сдерживающие развитие агрострахования в России это:

1. Отсутствие сбалансированности интересов трех основных участников: государства, страховой компании, сельхоз товаропроизводителей.

2. Проблемы сельского хозяйства. Отрасль крайне закредитована. Большая часть господдержки в рамках вновь принятой Госпрограммы «Развития АПК до 2020 г.» — это поддержка тех же целевых кредитов. По сути, поддержка не сельхоз-товаропроизводителя, а поддержка маржи (дохода) банков.

3. Мотивация страховать отсутствует у большинства сельхозтоваропроизводителей, вследствие недоверия к страховым компаниям, непонимания сути страхования и недостатка денежных средств у сельхозтоваропроизводителей.

4. Условия страхования с государственной поддержкой. Федеральный закон «О страховании с государственной поддержкой» принимался при понимании со стороны госчиновников размера ежегодных расходов на страхование. Так, средний размер расходов Федерального бюджета на год на страхование сельскохозяйственных культур составляет 6 млрд. руб. При том, что 80 процентный охват

страхованием основных сельскохозяйственных культур страны с минимальной франшизой требует средств Федерального бюджета не менее 55 млрд. рублей.

Существует мнение, что выходом из сложившейся ситуации может быть более жесткая политика в отношении прекращения оказания помощи сельхозпроизводителям в чрезвычайных ситуациях, а также введение практики вмененного страхования, т.е. предоставления доступа к бюджетным или льготным кредитным ресурсам только тем сельхозпроизводителям, кто застраховал свои риски. Также с октября 2013 года Минсельхоз РФ рассматривает возможность введения обязательного агрострахования в России.

Однако выгоды от таких нововведений не так однозначны. Если обратиться к мировому опыту, то в странах с развитой системой агрострахования упор в основном сделан на добровольное страхование, но с активным государственным участием. В одиночку рынок справиться с этим видом страхования не может, так как либо цена страхования настолько высока, что сельхозпроизводители не готовы ее платить, либо страховщикам не удастся накопить достаточно резервов, чтобы

оплатить убытки от масштабных катастроф.

Мы считаем, что прежде чем говорить о возможных путях реформирования системы сельскохозяйственного страхования, необходимо определить ключевые параметры эффективности модели сельскохозяйственного страхования.

Основными целями системы сельскохозяйственного страхования должны быть:

- стабилизация доходов сельхозпроизводителей;
- возмещение убытков сельхозпроизводителей за счет средств страховых организаций, без экстренного выделения

значительных ресурсов из бюджетных средств (минимизация прямых безвозмездных субсидий, выплачиваемых сельхозпроизводителям на случай чрезвычайной ситуации);

- стимулирование повышения уровня производительности агропромышленного комплекса / развитие системы управления рисками в АПК;

- социальная функция (повышение уровня жизни сельского населения).

Решить эти задачи можно только на системном уровне, если государство будет проводить соответствующую экономическую и аграрную политику.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29.12.2006 № 264-ФЗ "О развитии сельского хозяйства".
2. Федеральный закон от 25 июля 2011 года № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства».
3. Агибалов А.В. Индексное страхование урожайности сельскохозяйственных культур / А.В. Агибалов, О.А. Образцова //Вестник воронежского государственного аграрного университета. - 2013г. – Выпуск 2 (37). – С 305- 312.
4. Концепции совершенствования сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mcx.ru/documents/document/v7_show/14305.312.htm
5. Минсельхоз РФ рассматривает возможность введения обязательного агрострахования в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://itar-tass.com/arhiv/739681>
6. Путин не даст засохнуть [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/business/2013/09/17/5656557.shtml>

PROBLEMS OF AGRICULTURAL INSURANCE IN RUSSIA

E.V. Iarovaia

assistant of chair of the finance and the credit

Voronezh state agrarian university of a name of emperor Peter I

e-mail: jrowaj@mail.ru

E. I. Kravchenko

3rd year student of the Faculty of Accounting and Finance

e-mail: elena.kravchenko.1993 @ bk.ru

Abstract

The article discusses the need to improve the system of insurance risk farms. The work identified major limitations of the current system of agricultural insurance with state support . The mechanism of the implementation of a new model for Agricultural insurance , reflected its positive side. The main constraints to the development of agricultural insurance in Russia and proposed methods to overcome the critical situation.

Keywords: insurance, agricultural insurance , state support of agricultural insurance , problems for Agricultural insurance principles of the new agricultural insurance system.

References

1. Federal Law of 29.12.2006 № 264 -FZ " On the development of agriculture".
2. The Federal Law of July 25, 2011 № 260 -FZ "On state support in agricultural insurance and on amendments to the Federal Law " On the development of agriculture".
3. Agibalov A.V. Index insurance yields of crops / A.V. Agibalov, O.A. Obraztcova // Herald of the Voronezh State Agricultural University st . - 2013. - Issue 2 (37). – p. 305 - 312.
4. Concept of improving agricultural insurance , implemented with state support , for the period up to 2020 [Electronic resource]. - Mode of access : http://www.mcx.ru/documents/document/v7_show/14305.312.htm
5. Agriculture Ministry is considering the introduction of compulsory ar - rostrahovaniya in Russia [electronic resource]. - Mode of access: <http://itar-tass.com/arhiv/739681>
6. Putin did not give wither [electronic resource]. - Mode of access: <http://www.gazeta.ru/business/2013/09/17/5656557.shtml>

ФОРМИРОВАНИЕ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Юлия Викторовна Ткачева

кандидат экономических наук, ассистент кафедры финансов и кредита
Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1
тел. 8-951-554-72-63
e-mail: julchen19@yandex.ru

Аннотация

В статье рассмотрен механизм формирования признаков финансовой несостоятельности в системе финансового менеджмента. Такой подход обосновывает проблему урегулирования несостоятельности сельскохозяйственных предприятий как балансирование экономических интересов различных контрагентов, выраженных в конкретизированных показателях. Их выделение позволяет определить рычаги тактического и стратегического воздействия в целях финансового оздоровления.

Ключевые слова: финансовая несостоятельность, банкротство, сельскохозяйственное предприятие.

Современная жизнь призывает к активной предпринимательской деятельности, а финансовое благополучие выступает эталоном успешности и залогом экономических свобод. В тоже время обратной стороной неудач неэффективного бизнеса выступает несостоятельность, влекущая не только финансовые, но и юридические санкции. Финансовая несостоятельность сельскохозяйственных предприятий – это проблема многих муниципальных районов Воронежской области. При этом сами по себе финансовые вливания в прежний существующий финансовый механизм сельхозтоваропроизводителей приводят только к временной отсрочке нависающего банкротства и потере ресурсов. Чтобы их не допустить, необходимо априорно оценивать результативность предприятия и заранее выбирать верные финансовые модели финансового воздействия.

Поскольку финансовая несостоятельность – это такое финансовое состояние предприятия, при котором его менеджмент не способен обеспечить нормальной деятельности предприятия и предотвратить развития кризисных явлений, то рассмотрим

более подробно модель несостоятельности с использованием показателей финансового менеджмента, которые повсеместно внедряются в практику управления для оценки эффективности деятельности и использования финансовых ресурсов предприятия [1].

Финансовый механизм любого предприятия содержит в себе систему финансовых отношений, алгоритмов взаимодействий в них, методов и рычагов формирования и использования финансовых ресурсов, используемых для своего развития. Он включает компоненты саморегуляции, проявляющиеся в соблюдении принципов коммерческого расчета [2].

Общеизвестно, что все расходы должны покрываться доходами, и такое утверждение позволяет в идеале рассматривать расход как обязательный элемент дохода.

Исходной точкой дохода предприятия, осуществляющего производственно-коммерческую деятельность, является выручка (В), характеризующая денежное выражение эффективности обмена производимого предприятием товара и прочих поступ-

лений. С одной стороны - производство товара требует вложения определенной величины материальных и нематериальных ресурсов, имеющих стоимостное выражение, а с другой – не все затраты могут быть признаны обществом рациональными, тогда цена продукции, а, следовательно, и выручка падает и не покрывает часть или всю совокупность затрат. Следует учитывать, что выручка – как вид дохода – в данном случае не тождественна выручке от реализации, представленной в «Отчете о прибылях и убытках» и представляет собой генерированный показатель.

Если из выручки исключить стоимость потребленных материалов и услуг (С му), то получим добавленную стоимость (ДС), характеризующую экономический результат деятельности предприятия. Чем этот показатель больше тем, лучше, поскольку отражает масштабность и глубину деятельности предприятия и включает величину налогов, стоимости потребленных финансовых и материальных ресурсов предприятия, а также прибылей [3]. Нулевая добавленная стоимость или её отрицательная величина противоречат основной цели ведения бизнеса – получению прибыли, поэтому недостаточность выручки – главная проблема обеспечения эффективности основной деятельности сельскохозяйственного предприятия.

Стоимость труда работников (С тр) складывается из заработной платы и социальных отчислений, но иногда её элементы закладываются и в чистой прибыли – при нормируемых расходах, в виде материальной помощи, дивидендов и отдельных видов премий. Исключение из добавленной стоимости оплаты труда, отчислений на социальные нужды и различного вида налогов (Н), не связанных напрямую с производственной деятельностью, формирует брутто-результат эксплуатации инвестиций (БРЭИ). Он отражает сумму возмещения использованных производственных фондов в части амортизации и заемного капитала, а также ожидаемую прибыль.

Если из БРЭИ исключить амортизацию (А), то проценты по кредитным обязательствам (П к) и прибыль до налогообло-

жения (П но) образуют нетто-результат эксплуатации инвестиций (НРЭИ).

Прибыль до налогообложения содержит в себе такие важные компоненты, как чистая прибыль (ЧП) и налоги из неё уплачиваемые (Н п). Понятно, что если прибыли нет (отсутствует налогооблагаемая база), то практически всегда и нет налога на прибыль. Данное правило верно для общего режима налогообложения, в то время как переход с него на альтернативные схемы, предлагаемые законодательством, может рассматриваться как элемент налоговой и финансовой оптимизации.

Чистая прибыль является источником для выплаты дивидендов собственникам (Д), удовлетворения потребностей развития предприятия (П п), спонсорской и меценатской деятельности (П р) и т.д.

Следует отметить, что и выручка (-нетто), и ДС, и БРЭИ, и НРЭИ, и прибыль до налогообложения, и чистая прибыль – это финансовые результаты различного уровня, каждый из которых очищен от определенного вида затрат и характеризует потенциал изменения имущества предприятия, его стоимости, валюты баланса. Их абсолютные и относительные показатели закладываются в оценку несостоятельности. В то же время, расходы как элементы доходов – стоимость материалов, оплата труда с отчислениями, амортизация, проценты за кредит, налоги из прибыли, дивиденды и т.д. – имеют субъективное отображение, отражающее интересы контрагентов предприятия.

Если выручки предприятия недостаточно для покрытия всех ожидаемых расходов, то не избежать финансовых затруднений, тяжесть которых зависит от того когда выявлен дисбаланс доходов и расходов. Глубину этих нарушений можно представить через равенства:

$$V = ДС + С му \quad (1)$$

$$V = БРЭИ + С тр + Н + С му \quad (2)$$

$$V = НРЭИ + А + С тр + Н + С му \quad (3)$$

$$V = П но + П к + А + С тр + Н + С му \quad (4)$$

$$V = ЧП + Н п + П к + А + С тр + Н + С му \quad (5)$$

$$V = П п + Д + П р + Н п + П к + А + С тр + Н + С му \quad (6)$$

Формирование несостоятельности проявляется в недостаточности выручки для покрытия всех перечисленных элементов, поскольку требует или поиска резервов увеличения выручки, или снижения затрат. С другой стороны, выручку предприятия можно представить как сумму переменных затрат ($Z_{\text{пер}}$) на весь объем каждого вида продукции или товара (актива) для продажи, постоянных затрат ($Z_{\text{пост}}$) и прибыли (Π):

$$B = Z_{\text{пер}} + Z_{\text{пост}} + \Pi \quad (7)$$

Следовательно, объединив равенства 7 и 6 получим:

$$Z_{\text{пер}} + Z_{\text{пост}} + \Pi = \Pi_{\text{п}} + D + \Pi_{\text{р}} + N_{\text{п}} + P_{\text{к}} + A + C_{\text{т}} + N_{\text{с}} + C_{\text{му}} \quad (8)$$

Разделение затрат на постоянные и переменные формирует дополнительные рычаги воздействия при поиске путей оздоровления. В зависимости от этого возможны следующие решения достижения равновесия доходов и расходов:

1. Кредитоваться.
2. Изменить объемы и структуру производства.
3. Увеличить доходы по не основной деятельности и мобилизовать резервы (обычно это разовые мероприятия, их потенциал ограничен).

Сократить расходы. Здесь стоит отметить, что все расходы – оплата труда, социальные отчисления, налоги, амортизация, проценты за кредит, дивиденды, социальные программы и т.д. – имеют разную степень эластичности, поэтому и возможность управления ими имеет свои границы. Так каждый из них можно упрощенно описать уравнением, где их величина пропорционально (переменный расход на единицу) объему производства плюс соответствующий объем постоянных затрат.

Очень часто сокращение расходов можно добиться путем субсидирования, участия в федеральных и муниципальных программах поддержки и развития сельскохозяйственных предприятий.

4. Покрыть одни расходы выплатами за счет других. В этой ситуации необходимо учитывать законодательно

определенное время для досудебного маневрирования финансовыми ресурсами без санкций.

Так, например, заработная плата должна быть уплачена не позднее чем через месяц от даты её выдачи, поставщики могут подождать и до трех месяцев, аналогичное положение и по авансовым платежам по налогу на прибыль и т.д. Выше-сказанное для наглядности представим в таблице 1.

В этой концепции нетрудно заметить, что несостоятельность предприятия является результатом невозможности балансирования интересов всех субъектов деятельности предприятия: финансовый менеджмент обладает достаточно большим инструментарием рационального управления, вплоть до закрытия производства. Но собственник не готов отказаться от ожидаемого уровня прибыли и будет воздействовать на менеджмент для первостепенного обеспечения своих интересов. Через порядок предоставления налоговых льгот государство в свою очередь стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений социальной сферы и др. Законодательно ограничивается размер резервного фонда предприятий, регулируется порядок формирования резерва по сомнительным долгам. Более того, минимальная величина некоторых из них – минимальный уровень оплаты труда, дивиденды по привилегированным акциям и т.д. – также ограничена законодательно и имеет свой предел снижения.

Поскольку денежные выплаты следуют за расходами с определенным лагом, то и финансовые затруднения могут быть очевидны не сразу. А если финансовые резервы для преодоления несостоятельности задействованы неграмотно, то и ресурс хорошего финансового состояния для недопущения законодательно оговоренного банкротства быстро исчерпаем.

Таблица 1. Финансовые показатели деятельности предприятия и их характеристика

Элементы доходов и расходов				Экономическое содержание расходов	Заинтересованные лица (субъекты получения)	Обязательность выплат		
Выручка	Добавленная стоимость	БРЭИ	НРЭИ	Прибыль до налогообложения (баланс-Чистая прибыль	Дивиденды (привилегированные и обыкновенные акции)	Плата собственникам на вложенный капитал	Собственники	По привилегированным – не зависимо от наличия прибыли, по обыкновенным акциям – могут не выплачиваться по решению собственников, ежегодно
					Фонды и резервы предприятия	Источники развития и роста имущества предприятия, его размеров	Менеджеры	Остаются в распоряжении предприятия
					Прочее	Обеспечение интересов лиц, напрямую не связанных с владением предприятием	Прочие лица	Возможен полный отказ от данных расходов
		Налоги и иные платежи из прибыли	Плата за осуществление коммерческой деятельности на территории государства		Государство в лице федеральных и муниципальных органов власти	Обязательны, авансовые платежи – ежеквартально.		
		Проценты за кредит	Плата за использование стороннего капитала		Финансовые структуры (банки)	Обязательны, ежемесячно		
		Амортизация	Стоимость прошлого труда		Предприятие	Нет внешних платежей		
		Оплата труда с отчислениями	Стоимость рабочей силы		Нанятые работники	Обязательны, ежемесячно		
		Налоги, не включенные в себестоимость	Плата за пользование различными ресурсами		Государство в лице федеральных и муниципальных органов власти	Обязательны, ежегодно или по полугодиям в соответствии с налоговыми платежными календарями		
		Стоимость покупных материалов и услуг	Плата поставщикам и подрядчикам за предоставленные товары и оказанные услуги		Поставщики и подрядчики	Обязательны, по договору, по суммам превышающим 100 тыс руб. – не позднее трех месяцев		

Таким образом, эффективное финансовое управление способно на ранних стадиях локализовать и устранить финансовую несостоятельность путем задействования соответствующих инструментов, но её полное нивелирование угрозы

невозможно. Так разбалансированная динамика роста затрат и доходов различных субъектов порождает постоянные ожидаемые внешние и внутренние угрозы де-стабилизации деятельности предприятий.

Список литературы

1. Круш, З.А. Диагностика несостоятельности как основа механизма предотвращения банкротства сельскохозяйственных предприятий/ З.А. Круш, И.В. Седлов, Ю.В. Ткачева // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. - №24 (66). – С. 19-25
2. Круш, З.А. Организация финансов предприятия : учеб. пособие / З.А. Круш, И.В. Седлов, А.Л. Лавлинская ; Воронеж. гос. аграр. ун-т ; [под ред. З.А. Круш] .— Воронеж : ВГАУ, 2012 .— 248 с. .
3. Горелкина, И. А. Финансовый менеджмент : учеб. пособие для студентов днев. и заоч. формы обучения по специальности 080105 (060400) "Финансы и кредит" / И. А. Горелкина ; Воронеж. гос. аграр. ун-т .— Воронеж : ВГАУ, 2008 .— 225 с

THE ENTERPRISES IN SYSTEM OF INDICATORS OF FINANCIAL MANAGEMENT

Tkacheva J. V.

Cand.Econ.Sci., assistant of chair of the finance and the credit
Voronezh state agrarian university of a name of emperor Peter I

e-mail: julchen19@yandex.ru

Abstract

In article the mechanism of formation of signs of financial insolvency in system of financial management is considered. Such approach proves a problem of settlement of insolvency of the agricultural enterprises as balancing of economic interests of various contractors expressed in concretized indicators. Their allocation allows to define levers of tactical and strategic influence for financial improvement.

Keywords: financial insolvency, bankruptcy, agricultural enterprise.

References

1. *Krush Z.A.* The insolvency diagnostics as basis of the mechanism of prevention of bankruptcy of agricultural enterprises / Z.A. Krush, I.V. Sedlov, J.V. Tkacheva//Financial analytics: problems and decisions. – 2011 . - No. 24 (66). – P. 19-25
2. *Krush Z.A.* The organization of enterprise finance: studies. grant / Z.A. Krush, I.V. Sedlov, A.L. Lavlinskaya; Voronezh. the state. arpap. un-t; [under the editorship of Z.A. Krush]. — Voronezh: VGAU, 2012. — 248 p.
3. *Gorelkina, I. A.* The financial management: studies. grant for students / I. A. Gorelkina; Voronezh. the state. arpap. un-t. — Voronezh: VGAU, 2008. — 225 p.

ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Ольга Михайловна Алещенко

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита
Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1
тел. 8-920-408-96-41
e-mail: arapova1979@mail.ru

Екатерина Сергеевна Борисова

студентка факультета экономики и менеджмента
Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1
e-mail: katena423@yandex.ru

Аннотация

В статье изложены различия между лизингом и арендой, исследованы преимущества и недостатки лизинга по сравнению с кредитом, проведен расчет лизинговых платежей.

Ключевые слова: лизинг, сельскохозяйственное предприятие

Сегодня все большее распространение получает банковская операция, именуемая "лизингом". Лизингом называется одна из форм кредита, при которой происходит передача объекта собственности в долгосрочную аренду с последующим правом выкупа и возврата. Наиболее распространенным видом финансовой аренды является финансовый лизинг, при котором срок, на который имущество передается лизингополучателю, соизмерим по продолжительности со сроком полной амортизации предмета лизинга или превышает его.

Однако между арендой и лизингом все же существуют определенные различия. Прежде всего, необходимо учесть, что лизинговые отношения не охватываются только договором лизинга, а включают в себя несколько видов договоров: договор поручения, согласно которому лизингодатель осуществляет закупку предмета лизинга для лизингополучателя; договор купли-продажи; непосредственно сам договор лизинга; кредитный договор между лизингодателем и кредитным учреждением, договор страхования объек-

та лизинга либо рисков, связанных с заключением договора.

Сравнительная характеристика лизинга и аренды, на наш взгляд, безусловно, важна. Отмечая его схожесть с арендой, мы можем сделать вывод, что лизинг и аренду объединяет способ взаимоотношений между двумя сторонами, позволяющий одной стороне использовать имущество, являющееся собственностью другой стороны, при этом выплачивать огоренные периодические платежи.

Лизинг предполагает, что банк (лизингодатель) приобретает оборудование, которое он сдает в аренду своему клиенту с последующим правом выкупа арендуемого оборудования. Сегодня эта сфера банковских нетрадиционных операций развивается очень активно, существуют сотни кредитных организаций, предоставляющих своим клиентам - коммерческим организациям, услуги по лизингу того или иного оборудования. Нельзя не отметить, что сейчас нередко можно встретить ситуацию, когда лизинг выделяется из общей массы различных банковских операций в отдельное подразделение.

Кредитные организации чаще всего предоставляют услуги финансовой аренды (лизинга) через специально созданные для этого стопроцентные "дочки" - лизинговые компании, поэтому зачастую первая часть названия лизинговой компании совпадает с названием кредитной организации-учредителя. (Примеры: ПромСвязьЛизинг, Авангард-лизинг; Петроконсалт Лизинговая компания; КМБ-лизинг; Агропром Лизинг и т.п.) Лизинг содержит в себе элементы кредита, аренды и поставки. Сегодня можно сказать, что лизинг - это уже не просто одна из банковских операций, но отдельный специализированный вид бизнеса.

Предметом лизинга может выступать любое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности. К примеру, здания, спецтехника, оборудование, транспорт, самолеты, средства связи. Однако, недвижимость оформить в лизинг достаточно трудно, поскольку минимальный срок ее амортизации составляет 10-12 лет, в то время, как финансовая аренда обычно не превышает 5-6 лет. Особой популярностью сегодня пользуется лизинг автомобилей: зачастую они даже оформляются на компанию, а реально передаются в пользование сотрудникам. Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения (к примеру, оружие).

Стоит отметить, что у всех работающих на рынке лизинговых компаний есть собственные черные и серые списки оборудования, с которым они предпочитают не работать. Однако, ключевым требованием к приобретаемому в лизинг оборудованию является его ликвидность. Поэтому лизингом не удастся воспользоваться, если вы хотите купить:

- Оборудование, не являющееся самостоятельной частью технологической цепочки. Не получится, например, купить в лизинг отдельно трубопровод между

двумя конкретными компрессорными установками.

- Оборудование с низкой стоимостью на вторичном рынке. По этой причине далеко не каждая лизинговая компания захочет работать с телекоммуникационным оборудованием или компьютерной техникой (она стремительно морально устареваает, ее амортизация проходит быстро, поэтому компьютеры в лизинг можно получить в лучшем случае на год). В «серый» список зачастую попадают также торговое и складское оборудование.

- Оборудование, которое сложно идентифицировать. Лизинговая компания всегда учитывает трудности, с которым она может столкнуться при взыскании имущества в случае неплатежеспособности предприятия. Поэтому, например, разборные складские стеллажи, состоящие из множества частей, которые не имеют маркировки, вызывают у лизинговой компании множество вопросов.

- Подержанное оборудование. Исключения редки, поскольку бывшее в употреблении оборудование заведомо неликвидно.

Предприятия, которые нуждаются в новом оборудовании, заинтересованы в том, чтобы получить его сразу, а заплатить деньги потом. Рассрочить плату за имущество можно как с помощью банковского кредита, так и лизинговой сделки. Поэтому необходимо рассмотреть основные различия и преимущества лизинговых операций перед кредитом.

К примеру, лизинг более доступен, чем инвестиционный кредит. Основным обеспечением лизинговой сделки является переданное в лизинг имущество, которое в течение всего срока лизинга принадлежит лизинговой компании, что существенно снижает ее риски. Очень часто банки сами предлагают клиенту вместо получения кредита воспользоваться лизингом (собственные лизинговые компании есть практически у всех банков, правда не все они работают с малым бизнесом), если считают, что предоставление кредита данному заемщику связано со

слишком большими рисками. В этом случае риски делятся «на троих» — между банком, лизинговой компанией и предприятием.

Основное преимущество лизинговых сделок — для них предусмотрен особый режим налогообложения.

К примеру, 25-ая Глава Налогового кодекса РФ гласит о том, что платежи по договорам лизинга в полном объеме уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Это означает, что государство дает отечественным предприятиям легальную возможность посредством лизинга направлять свои ресурсы на расширение производства и внедрение передовых технологий, а не на уплату налога.

По российскому законодательству, во время действия договора амортизация предмета лизинга рассчитывается с коэффициентом 3, то есть балансовая стоимость приобретенного в лизинг оборудования снижается в три раза быстрее, чем при его обычном использовании. Соответственно, предприятие экономит на налоге на имущество.

Лизинг позволяет получить расщепленную в уплате НДС. При покупке оборудования на свои деньги или на привлеченный кредит предприятие должно единовременно заплатить всю сумму НДС. При лизинговой сделке НДС, причитающийся поставщику оборудования, выплачивается частями, которые входят в состав лизинговых платежей.

Кроме того, у лизинговых операций имеется также ряд других положительных особенностей:

- Лизинг позволяет получить финансирование на более длительный срок, чем при банковском кредитовании. Кроме того, лизинговые компании предъявляют значительно более мягкие требования к дополнительному обеспечению, чем банки.

- Лизинг значительно облегчает организацию сделки по приобретению необходимого оборудования и помогает сгладить противоречия, которые неизбежно возникают между ее участниками —

предприятием, поставщиком и инвестором. При кредитном финансировании не всегда возможно произвести предоплату, которую зачастую требует поставщик, задержки с получением кредита не позволяют получить оборудование вовремя и т.д. Лизинговая компания берет головную боль по организации своевременного финансирования сделки и логистике поставки оборудования на себя.

Выступая фактически посредником между банком и клиентом, лизингодатель облегчает последнему порядок рассмотрения его заявки на финансирование. Выражается это не только в сокращении длительности процедуры и в количестве требуемых документов, но и в том, что для заключения договора лизинга и получения самого предмета лизинга не требуется дополнительного обеспечения помимо авансового платежа в размере от 15 до 30% стоимости. Для банка такая ситуация крайне нежелательна - не обеспеченный на сумму основного долга, процентов и возможных штрафов кредит будет считаться бланковым.

Если приобретенное в лизинг оборудование заносится на баланс лизингодателя, то у лизингополучателя оно учитывается в разделе баланса «Забалансовые активы». Поэтому часто можно услышать о том, что при использовании лизинга у предприятия не возникает кредиторская задолженность, что, в свою очередь, повышает его инвестиционную привлекательность.

По сравнению с обычной арендой у лизинга есть еще одно преимущество — размер лизинговых платежей зафиксирован в договоре, тогда как арендная плата может изменяться в соответствии с рыночной конъюнктурой.

Лизинг дает компании без особых осложнений возможность обновления технологического оборудования, а значит, восстановить и увеличит потенциал компании. Около 70% всего оборудования в России изношено как физически, так и морально. Многие перспективные предприятия не могут полностью реализовать

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

свой потенциал, работая на устаревшем оборудовании, неспособном производить отвечающую требованиям современного рынка продукцию. Техническая вооруженность нашего села в 3-4 раза ниже по сравнению с западными конкурентами, работающими в более благоприятных погодных условиях. Вовлеченность ранее заброшенных земель идет крайне медленно из-за недостатка техники. Лизинг - это эффективный способ замены отслужив-

шего свой срок оборудования, доступный для предприятий реального сектора экономики. Имея современное оборудование компания-лизингополучатель имеет возможность планировать свой бизнес на несколько лет вперед, снизив основные риски.

Основные преимущества и недостатки лизинговых операций представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Преимущества и недостатки лизинговых операций

Преимущества	Недостатки
Экономия налога на имущество	Повышение остаточной стоимости вследствие инфляции
Экономия налога на прибыль	Невозможность распоряжаться имуществом
Ускоренная амортизация	Большая переплата по сравнению с кредитом
Гибкая программная схема	
Стопроцентное финансирование	
Меньший риск заемщика	

На основе этого, была исследована техническая оснащенность ЗАО «Родина» Россошанского района Воронежской области. В ходе анализа было установлено, что в ЗАО «Родина» имеется крайний недостаток зерноуборочных комбайнов. На 1 комбайн приходится 2808 га пашни при нормативе в 400 га. Данное отклонение приводит к уменьшению потенциального урожая и, как следствие, меньшей эффективности зернового производства.

По итогам 2012- 2013 годов позицию главной зерноуборочной машины занимает ACROS. Поэтому мы провели расчет лизинговых платежей на приобретение данного комбайна сроком на 5 лет на основе областной программы ОАО «Воронежоблизинг».

За период лизинговой программы первоначальная стоимость комбайна возрастет на 10 %. В первый год предприяти-

ем уплачивается аванс в размере 20 % от стоимости комбайна с учетом удорожания. Затем оставшаяся сумма равномерными частями разбивается на 20 кварталов. Ставка НДС – 18 %.

В соответствии с расчетом, сумма аванса при приобретении комбайна составит 1554556 руб. с учетом НДС. Ежеквартально в течение 5 лет хозяйству необходимо уплачивать 310911 руб. Итоговая сумма лизингового платежа составит 7772781 руб. за 5 лет.

Таким образом, можно отметить, что лизинг как более «молодой» вид финансовых услуг посредством ряда преимуществ и гибкой программной схемы позволяет предприятиям приобретать объекты долгосрочного пользования зачастую на более выгодной основе, чем при привлечении кредита.

Список литературы

1. Береславская Д. Лизинг или кредит? / Д. Береславская [Электронный ресурс], Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/finance/capital/proper_choice.shtml.
2. Кулик Г. Восстановить производство зерна – важнейшая задача / Г. Кулик // Экономика сельского хозяйства. – 2011. - № 3 – с. 42 - 50
3. Марков М.А. Лизинг. Все, что следует знать о лизинге / М.А. Марков [Электронный ресурс], Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/finance/capital/leasing_deal.shtml.

LEASING AS AN INSTRUMENT OF FINANCING OF THE REAL INVESTMENTS

О.М. Aleshchenko

Cand.Econ.Sci., associated professor of chair of the finance and the credit
Voronezh state agrarian university of a name of emperor Peter I
e-mail: arapova1979@mail.ru

E.S. Borisova

Student of the faculty of Economics and management
Voronezh state agrarian university of a name of emperor Peter I
e-mail: katena423@yandex.ru

Abstract

The article describes the differences between leasing and rental, investigated advantages and disadvantages of leasing compared with the loan, the calculation of the lease payments.

Keywords: Leasing, agricultural enterprise

References

1. *Bereslavskaya D.* Lease or loan? / D. Bereslavskaya [Electronic resource]. URL: http://www.cfin.ru/management/finance/capital/proper_choice.shtml.
2. *Kulik G.* Restore grain production is the most important task / G. Kulik // Economics of agriculture. - 2011. - № 3 - С. 42 – 50
3. *Markov M.A.* Leasing. All you need to know about leasing / M.A. Markov [Electronic resource]. URL: http://www.cfin.ru/management/finance/capital/leasing_deal.shtml.

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анна Леоновна Лавлинская,

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов и кредита
Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Елена Владимировна Гончарова,

студентка факультета бухгалтерского учета и финансов
Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Аннотация

В статье рассмотрены существующие в экономической литературе подходы к оценке финансового состояния предприятия по абсолютным показателям. Проведен анализ финансового положения ФГУП «Воробьевское» Россельхозакадемии. Предложены мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, показатели, собственный оборотный капитал

Обеспечение финансовой устойчивости любой коммерческой организации является важнейшей задачей ее менеджмента. Финансовое состояние организации можно признать устойчивым, если при неблагоприятных изменениях внешней среды она сохраняет способность нормально функционировать, своевременно и полностью выполнять свои обязательства по расчетам с персоналом, поставщиками, банками, по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и при этом выполнять свои текущие планы и стратегические программы.

На сегодняшний день для определения финансового состояния особенно популярной является методика, предложенная Шереметом А.Д.

В работах Ковалева В.В., Шеремета А.Д., Колчиной Н.В. указывается, что обеспеченность запасов и затрат (З) источниками их формирования выражает сущность финансовой устойчивости, в то время как платежеспособность выступает ее внешним проявлением. В то же время, как отмечает Шеремет А.Д., «степень обеспеченности запасов источниками есть причина той или иной степени платежеспособности (или неплатежеспособности),

выступающей как следствие обеспеченности».

Для характеристики источников покрытия запасов и затрат используются различные показатели, отражающие различную степень охвата финансово-кредитных ресурсов предприятия:

- наличие собственного оборотного капитала (СОБК):

$$\text{СОБК} = \text{Собственный капитал (СК)} - \text{Внеоборотные активы (ВА)}$$

- наличие собственного и приравненного к нему капитала (ДОБК):

$$\text{ДОБК} = \text{СК} + \text{Долгосрочные обязательства (ДО)} - \text{ВА}$$

- общая величина формирования запасов и затрат (Из):

$$\text{Из} = \text{ДОБК} + \text{Краткосрочный кредит (КК)}$$

С учетом этих положений финансовое состояние хозяйствующего субъекта может быть охарактеризовано как:

- абсолютная финансовая устойчивость, когда $З < \text{СОБК} + \text{КК} + \text{КЗ}$,
где КЗ – кредиторская задолженность предприятия;
- нормальная устойчивость финансового состояния предприятия, гаранти-

рующая его платежеспособность: когда $Z = \text{СОБС} + \text{КК} + \text{КЗ}$;

- неустойчивое финансовое состояние. Такое положение сопряжено с нарушением платежеспособности предприятия, при котором тем не менее сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств: когда $Z = \text{СОБС} + \text{КК} + \text{КЗ} + \text{С}_0$,

где С_0 – источники, ослабляющие финансовую напряженность (строки 630 и 660 баланса);

- кризисное финансовое состояние. При данном типе финансового состояния организация находится на грани банкротства, поскольку в такой ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность организации не покрывают даже ее кредиторской задолженности и просроченных ссуд: когда $Z > \text{СОБС} + \text{КК} + \text{КЗ} + \text{С}_0$.

С учетом наличия неплатежей, а также нарушений внутренней финансовой дисциплины и внутренних неплатежей финансовое состояние предприятия в дополнение к характеристике типа финансовой устойчивости может быть охарактеризовано следующим ранжированием:

- абсолютная и нормальная устойчивость финансового состояния характеризуется отсутствием неплатежей и причин их возникновения, т.е. работа высоко или нормально рентабельна, отсутствуют нарушения внутренней и внешней финансовой дисциплины;

- неустойчивое финансовое состояние характеризуется наличием нарушений финансовой дисциплины, перебоями в поступлении денег расчетные счета и в платежах, неустойчивой рентабельностью, невыполнением финансового плана, в том числе по прибыли;

- кризисное финансовое состояние характеризуется кроме вышперечисленных признаков неустойчивого финансового положения наличием регулярных неплатежей, по которым степень кризисного состояния может классифицироваться

следующим образом: первая степень – наличие просроченных ссуд банкам и просроченной задолженности поставщикам за товары; вторая степень – наличие, кроме того, недоимок в бюджеты; третья степень – наличие, кроме того, задержек в оплате труда и других неплатежей по другим исполнительным документам, которая граничит с банкротством.

Отметим, что в теории и практике финансового анализа и управления существует проблема методики исчисления величины собственного оборотного капитала. Наиболее распространенными являются два варианта:

- расчет собственного оборотного капитала путем вычитания из общей суммы собственного оборотного капитала (итог раздела 3) величины сформированных внеоборотных активов (итог раздела 1).

- расчет собственных и долгосрочных заемных источников оборотных средств, когда из общей суммы собственного капитала (итог раздела 3) и долгосрочных обязательств (итог раздела 4) вычитаются внеоборотные активы.

Результаты расчетов по этим методикам будут совпадать лишь при условии, что предприятие не использует для финансирования своих инвестиций долгосрочных кредитов и заемных средств. В противном случае будут наблюдаться существенные отклонения в результатах расчета собственного оборотного капитала.

Разделяя мнение ряда экономистов, полагаем, что более целесообразным для расчета величины собственных оборотных средств является применение второй методики.

Вместе с тем, Круш З.А. предлагает уточнить условия идентификации типа финансового состояния дополнительным фактором – обеспеченностью предприятия собственным оборотным капиталом (табл. 1).

Определив финансовое состояние по скорректированным условиям, мы выявили, что ФГУП «Воробьевское» Рос-

Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент

сельхозакадемии обладает неустойчивым финансовым состоянием.

Таблица 1. Определение типов текущего финансового состояния предприятия по абсолютным показателям

Типы финансового состояния	Расчет	Дополнительное условие (обеспеченность собственным оборотным капиталом)
Абсолютная финансовая устойчивость	$Z < \text{СОК} + \text{КК}$	$K_{\text{сок}} > 0,6$
Нормальная финансовая устойчивость	$Z = \text{СОК} + \text{КК}$	$0,4 < K_{\text{сок}} < 0,6$
Неустойчивое финансовое состояние	$Z + \text{СОК} + \text{КК} + \text{ИО}$	$0,1 < K_{\text{сок}} < 0,4$
Кризисное финансовое состояние	$Z > \text{СОК} + \text{КК} + \text{ИО}$	$K_{\text{сок}} < 0$

Данная методика позволяет выделить два основных фактора повышения финансовой устойчивости или выхода из неустойчивого финансового положения:

- пополнение источников покрытия оборотных средств и определение экономически обоснованной их структуры;

- управление запасами товарно-материальных ценностей. Основными методами такого управления является планирование остатков запасов и усиление контроля за их движением и использованием.

Список литературы

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 720 с.

2. Организация финансов предприятия: учебное пособие / З.А. Круш, И.В. Седлов, А.Л. Лавлинская / Под ред. проф. З.А. Круш. – Воронеж: ФГБОУ ВПО ВГАУ им. императора Петра I, 2012. – 250 с.

3. Финансы организаций (предприятий) : [учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности 080105 «Финансы и кредит»] / Н.В. Колчина и др. ; под ред. Н.В. Колчиной. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 383 с.

4. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 176 с.

5. Шеремет А.Д. Финансы предприятий : менеджмент и анализ. [учеб. пособие] / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 479 с.

ON THE QUESTION OF ESTIMATION OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISE

А.Л. Лавлинская,

Cand.Econ.Sci., senior teacher of the chair of Finance and credit
Voronezh state agrarian university of a name of emperor Peter I

Goncharova E.V.,

student of the Faculty of Accounting and Finance
Voronezh state agrarian university of a name of emperor Peter I

Abstract

In article approaches existing in economic literature to an assessment of a financial condition of the enterprise for absolute measures are considered. The analysis of a financial position of Federal State Unitary Enterprise Vorobyevskoye of Rosselkhozakademiya is carried out. Actions for increase of financial stability of the enterprise are offered.

Keywords: financial state, financial stability, indicators, own working capital

References

1. Kovalev V.V. Financial analysis: money Management. Choice of investments. Analysis of statements / V.V. Kovalev. - 2-e Izd., Rev. and extra - M : Finance and statistics, 1998. - 720 S.
2. Organization of enterprise Finance: textbook / Z.A. Krush, I.V. Sedlov, A.L. Лавлинская / edited by Professor Z.A. Krush. - Voronezh: FSEI HPE VSAU, Vinnitsa, Ukraine them. Emperor Peter I, 2012. - 250 С.
3. Finance organizations (enterprises) : [a textbook for students of economic specialties, specialty 080105 Finance and credit] / N.V. Kolchin, and others ; edited by N.V. Kolchina. - 4-e Izd., Rev. and extra - M : UNITY-DANA, 2009. - 383 С.
4. Sheremet A.D. methods of financial analysis / AD Sheremet, R.S. Сайфулин. - М : INFRA-M, 1995. - 176 С.
5. Sheremet A.D. the Finance of the enterprises : management and analysis. [studies. manual / AD Sheremet, A.F. Ionova. - 2-e Izd., Corr. and extra - М : INFRA-M, 2008. - 479 С.

МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ – АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Елена Григорьевна Вуколова

старший преподаватель кафедры финансов и кредита

394087, Воронеж, ул.Мичурина 1, ауд.349

E-mail: velen92@mail.ru

Аннотация

В статье рассмотрен зарубежный опыт развития моделей корпоративного управления и регулирования корпоративных отношений; приведены основные тенденции развития корпоративного управления в части возникновения конфликтов интересов разных групп заинтересованных лиц, а также поиск путей их предотвращения.

Ключевые слова: корпоративное управление, модели корпоративного управления, акционеры, инвесторы, портфельные инвесторы, индивидуальные инвесторы.

В последнее время в зарубежной экономической литературе все больше внимания уделяется проблемам корпоративного управления, то есть управлению акционерным обществом с точки зрения взаимодействия между его участниками – собственниками, менеджерами и прочими заинтересованными лицами (главным образом кредиторами).

Та или иная модель корпоративного управления определяет структуру контроля и финансирования предприятия. Очевидно, что интересы различных участников компании во многом не совпадают. Поэтому задачей системы корпоративного управления является достижение такого сочетания этих интересов, которое позволит компании следовать наиболее эффективной стратегии в условиях существующей законодательной и экономической среды.

Несмотря на то, что каждой национальной модели присущи свои особенности, обусловленные, в свою очередь, особенностями законодательства и структурой финансовой системы, можно выделить два основных типа моделей корпоративного управления.

Первый тип, характерный для США и Великобритании, основывается на

«распыленности» финансовых требований высоколиквидных финансовых рынков и угрозе операций по захвату контроля над компаниями в случае неэффективной деятельности менеджеров. Для этих стран характерна развитость институциональных инвесторов – инвестиционных и пенсионных фондов, страховых компаний и т.д.

Для институционального инвестора основной целью является не участие в управлении компанией, держателем акций или облигаций которой он является, а достижение удовлетворительной рентабельности своих вложений за счет их максимальной диверсификации.

Теоретической основой такого подхода явилась теория «эффективного» рынка, характеризующегося доступностью и совершенной «симметрией» информации и отсутствием возможности получения дополнительной, отличной от средней, прибыли. Портфельные инвесторы не заинтересованы брать на себя издержки осуществления прямого контроля и поэтому не склонны активно участвовать в корпоративном управлении.

Для большинства других индустриально развитых стран характерно преобладание модели, основанной на

«внутреннем» контроле. Эта модель предполагает представление интересов различных участников предприятия в административном совете, который призван осуществлять прямой контроль за деятельностью менеджеров компании.

Для стран, где преобладает данная модель, характерна относительная неразвитость финансовых рынков, а также более высокая степень концентрации финансовых требований, т.е. их меньшая «распыленность», долгосрочность вложений в акции и частые случаи взаимного участия в капитале. Институциональные инвесторы не столь развиты, а выход компаний на рынок ценных бумаг затруднен всевозможными ограничениями.

Анализ зарубежного опыта развития моделей корпоративного управления является чрезвычайно важным в российском контексте. Принимая во внимание тот факт, что промышленная структура России состоит главным образом из средних и крупных предприятий, для обеспечения экономического роста необходимо серьезное реструктурирование.

Кроме этого, требуется значительный объем инвестиций. Это в свою очередь означает необходимость привлечения различных инвесторов – кредиторов и акционеров (эффективных собственников), способных принимать решения и обеспечивать контроль за их выполнением.

Россия нуждается, прежде всего, в такой модели корпоративного управления, которая содействовала бы реструктурированию компаний и их адаптации к рыночной среде. И в случае «распыленности» акционерного капитала (как, например, в США) такой контроль со стороны многочисленных мелких акционеров будет недостаточным.

Совершенно очевидно, что создание ликвидного рынка корпоративных ценных бумаг в России в ближайшем будущем нереально. И поэтому модель «прямого» контроля со стороны «инсайдеров» кажется более приемлемой, так как в этом случае заинтересованные финансо-

вые институты, главным образом банки, будут определять и оценивать инвестиционные стратегии тех или иных компаний.

В случае же «рыночной» модели, напротив, от большого числа «аутсайдеров» потребуется умение быстро и грамотно оценивать информацию. Которая, в свою очередь, должна быть максимально полной и одинаково доступной всем участникам рынка.

Система корпоративного управления представляет собой организационную модель, с помощью которой корпорация представляет и защищает интересы своих инвесторов. Тип применяемой модели зависит от структуры корпорации, существующей в рамках рыночной экономики, и отражает сам факт разделения функций владения и управления современной корпорацией.

Корпоративная форма бизнеса – явление сравнительно недавнее, и возникла она как ответ на определенные требования времени. Корпорация есть организация лиц, обладающая как самостоятельный экономический субъект определенными правами, привилегиями и обязательствами, которые отличаются от прав, привилегий и обязательств, присущих каждому члену корпорации в отдельности.

Наиболее привлекательными для инвесторов являются четыре характеристики корпоративной формы бизнеса: самостоятельность корпорации как юридического лица, ограниченная ответственность индивидуальных инвесторов, возможность передачи другим лицам акций, принадлежащих индивидуальным инвесторам, а также централизованное управление.

Первые две характеристики проводят грань, отделяющую ответственность корпорации от ответственности ее отдельных членов: то, что принадлежит корпорации, может не принадлежать ее членам, и та ответственность, которую несет корпорация, может не быть ответственностью входящих в нее лиц.

Мера ответственности индивидуальных инвесторов ограничена объемом их вклада в корпорацию и соответственно их возможные потери не могут быть выше их вклада. Распространение корпоративной формы ведения бизнеса позволяет инвесторам диверсифицировать риск инвестирования: чтобы не «класть все яйца в одну корзину», они могут одновременно участвовать в целом ряде корпораций.

Благодаря этому корпорации получают значительные финансовые ресурсы, необходимые при современных масштабах экономики, а также могут принимать на себя риск, уровень которого недоступен для каждого индивидуального инвестора в отдельности.

Вместе с тем, преимущество ограниченной ответственности достигается за счет утраты части контроля за деятельностью корпорации. Акционеры передают право управления операциями менеджерам, то есть они делегируют право принимать решения по целому ряду аспектов деятельности директорам и менеджерам – за исключением решений принципиальной важности.

В условиях значительной «распыленности» капитала, то есть когда корпорация основана большим количеством акционеров, каждый из которых владеет лишь незначительной частью акционерного капитала, «уступка» акционерами рычагов контроля за ее деятельностью приводит к разделению функций владения и управления.

Если интересы владельцев и менеджеров полностью совпадают, то разделение функций владения и контроля за деятельностью корпораций не представляет серьезных проблем.

Однако, данные интересы могут и расходиться, и причин для этого много. Например, акционеры, как правило, инвестируют в конкретную корпорацию только часть своего состояния, распределяя свои инвестиции между целым рядом объектов. Напротив, менеджеры концентрируют все свое достояние в одном месте – в корпорации, в которой они служат,

так как работа является их главной ценностью, а ее утрата представляет серьезную опасность. Благодаря этому обстоятельству менеджер может предпочесть такие решения, которые не одобрил бы акционер, хотя их интересы в конечном счете могут совпадать. Или акционеры предпочитают действия, которые ведут к получению высокой прибыли, то есть дивидендов, в то время как менеджерам выгодно предпринимать шаги, снижающие опасность воздействия непредвиденных обстоятельств, например финансирование за счет нераспределенной прибыли, а не за счет внешнего долга.

Проблема корпоративного управления и состоит в решении вопросов надзора и контроля за действиями управленческого персонала в условиях, когда функции управления и владения корпорацией находятся в известном противоречии в силу «распыленности» акционерного капитала.

Единой модели построения корпоративного управления не существует, однако обязательным началом для всех его форм и видов является обеспечение интересов акционеров.

В самом общем виде общепринятые международные принципы корпоративного управления сводятся к следующему:

- структура корпоративного управления должна обеспечивать защиту прав акционеров, выступать основным методом предварительного урегулирования и разрешения возникающих конфликтов интересов;

- режим корпоративного управления должен обеспечивать равное отношение ко всем группам акционеров, включая мелких и иностранных акционеров, обеспечивающее каждому из них одинаково эффективную защиту в случае нарушения их прав;

- корпоративное управление должно обеспечивать соблюдение установленных законодательством прав заинтересованных лиц и поощрять сотрудничество

всех субъектов корпоративного управления в развитии корпорации;

- корпоративное управление должно обеспечивать информационную открытость компании, своевременное и полное раскрытие информации по всем существенным вопросам финансово-хозяйственной деятельности корпорации;

- структура корпоративного управления должна обеспечивать эффективное выполнение управленцами своих функций, а также подотчетность органов управления самой компании и акционерам.

Новые требования к регистрации акций, принятые на многих фондовых биржах мира, обуславливают необходимость соблюдения компаниями все более строгих стандартов корпоративного управления.

Компании, соблюдающие высокие стандарты корпоративного управления, как правило, получают более широкий доступ к капиталу по сравнению с корпорациями, управляемыми ненадлежащим образом, и превосходят последних в дол-

госрочной перспективе. Эффективно управляемые компании вносят более значительный вклад в национальную экономику и развитие общества в целом.

Таким образом, основной целью процесса совершенствования корпоративного управления должно стать внедрение в отечественную практику корпоративных отношений цивилизованных принципов построения отношений между всеми субъектами корпоративного управления как сферы постоянных конфликтов интересов. Очевидно, для достижения этого результата одного только совершенствования законодательства недостаточно. В мировой практике для регулирования подобных отношений принято вырабатывать специальные своды правил корпоративного управления, определяющие основные принципы, которых должны придерживаться корпорации при построении своих систем корпоративного управления, при принятии решений внутри компании, во взаимоотношениях с акционерами и инвесторами.

Список литературы

1. Корпоративное управление. Учебное пособие/ под ред. А.П.Шихвердиева. – М.: БЕК, 2007, - 365с.
2. Семенова Е.В. Операции с ценными бумагами. – М.: Перспектива, Инфра-М, 2006. – 252с.
3. Соболев Д.К. Технический анализ рынка ценных бумаг, Возможность применения методов технического анализа к российскому фондовому рынку. – М.: Монография, 2006. – 458с.
4. Приходина Ю.А. От качества корпоративного управления к инвестиционной привлекательности компании// Право и экономика, 2009.- №5. - С. 24-29.

MODEL OF CORPORATE GOVERNANCE - AN ANALYSIS OF FOREIGN EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT IN RUSSIA

E. G. Vukolova

senior lecturer of the Department of finances and credit

394087, Voronezh, street of Michurin 1, room .349

E-mail: velen92@ mail.ru

Abstract

In the article discussed foreign experience of development of models of corporate governance and the regulation of corporate relations; are the basic trends in development of corporate governance with respect to conflicts of interests of different stakeholder groups, as well as finding ways to avoid them.

Keywords: corporate governance, corporate governance, shareholders, investors, portfolio investors, individual investors.

References

1. Corporate governance. Textbook/ Ed. A.P. Shihverdieva. - M: BECK, 2007, - 365с.
2. Semenkova E.V. Operations with securities. - M: a Perspective, Infra-M, 2006. - 252с.
3. Sobolev D.K. Technical analysis of a securities market, the Possibility of applying methods of technical analysis in the Russian stock market. - M: a Monograph, 2006. - 458с.
4. Prihodina Y.A. corporate governance quality to the investment attractiveness of the company// Law and Economics, 2009.- №5. - С. 24-29.

ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Артем Юрьевич Квасов

аспирант кафедры финансов и кредита

тел. 8-908-138-23-35

e-mail: kvasovartem@rambler.ru

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Аннотация

В статье определено экономическое содержание кредитного риска предприятий агропромышленного комплекса, систематизированы действующие современные методики для различных банковских систем, а также предусмотрены следующие процедуры оценки кредитоспособности и кредитного риска предприятий агропромышленного комплекса.

Ключевые слова: Кредитный риск, кредитование предприятий АПК.

В рыночных условиях хозяйствования деятельность коммерческих банков имеет рискованный характер. При этом, учитывая специфику деятельности кредитных организаций, основным видом банковских рисков является кредитный риск. Несмотря на то, что в своей деятельности кредитные организации используют большое количество различных методов определения и снижения рисков, их проработанность относительно отечественной банковской системы не всегда соответствуют современным требованиям. Причем кредитование агропромышленных предприятий должно учитывать их отраслевую специфику, что приводит к необходимости детальной проработки методов оценки и управления рисками.

Кредитный риск можно определить как риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, а также несвоевременного либо неполного исполнения должником своих финансовых обязательств согласно условиям договора с кредитной организацией.

Кредитный риск появляется в тот момент, когда контрагент вступает в кредитные отношения в качестве заемщика. Оценка кредитоспособности заемщика свидетельствует о степени индивидуаль-

ного риска кредитора, связанного с выдачей ссуды конкретному заемщику. Уровень риска по выдаваемым кредитам должен быть понятен и приемлем для банка.

В российской банковской практике оценка кредитного риска производится на основе методик, которые определяются для каждой кредитной организации индивидуально. Так, в деятельности ОАО «Россельхозбанк» предусмотрена следующая процедура оценки кредитоспособности и кредитного риска предприятий агропромышленного комплекса.

На первом этапе дается общая характеристика клиента, учитывая его организационно-правовую форму, срок его фактической деятельности и опыт работы в сфере АПК, а также определяется, в каких банках находятся основные валютные и рублевые счета и каковы обороты по ним.

На втором этапе производится анализ финансового состояния клиента. При этом анализ затрагивает следующие направления:

1. Аналитический агрегированный баланс клиента и аналитические показатели, характеризующие финансовое положение клиента.

2. Анализ финансовых результатов.

3. Оценка динамики финансовых показателей клиента и перспектив.

4. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности потенциального заемщика.

5. Рейтинговая оценка финансового состояния клиента.

На третьем этапе определяется целевое использование кредитных средств, а кроме того окупаемость проекта.

На четвертом этапе производится анализ источников погашения кредита, включая анализ факторов, способных повлиять на своевременное погашение кредита.

И наконец, на заключительном, пятом этапе производится расчет резерва на возможные потери согласно внутренним нормативам банка.

Таким образом, для оценки кредитного риска сельскохозяйственных предприятий применяются, в первую очередь, относительные финансовые показатели, причем необходимо из всего их многообразия выявить индикаторы кредитного риска. Учитывая рисковый характер кредитования предприятий АПК по причине существенного влияния фактора сезонности на оборачиваемость активов, предоставление кредитных ресурсов сельскохозяйственным товаропроизводителям может осуществляться в незначительных временных рамках (до 6 - 9 месяцев). В этой связи центральным показателем оценки кредитного риска выступает функционирующий капитал, отражающий разницу между суммой оборотных активов и величиной краткосрочных обязательств.

Кредитная организация должна оценивать инвестиционную привлекательность потенциального заемщика, а также иметь представление о целесообразности вложения средств. Для этого следует использовать следующие показатели:

- а) структуру стоимости активов;
- б) общий коэффициент покрытия;

в) общий коэффициент покрытия;

г) структуру стоимости пассивов, коэффициент соотношения заемных и собственных средств;

д) коэффициент общей платежеспособности;

е) коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами;

ж) коэффициент маневренности собственных средств;

з) коэффициент реальной стоимости имущества;

и) рентабельность активов (общая рентабельность организации).

Зачастую кредитный риск заемщика, особенно из числа сельхозпредприятий, связан с объективными и не зависящими от него причинами, в частности форс-мажорными обстоятельствами вследствие погодных условий, которые могут привести к изменению рыночной конъюнктуры и курса валют, значительных потерь от стихийных бедствий, которые отрицательно влияют на производство продукции и т.п.

Таким образом, развитие и совершенствование кредитных отношений сельскохозяйственных предприятий с коммерческими банками существенно зависит от повышения их кредитоспособности и ликвидности обеспечения кредитов. Снижение кредитных рисков и повышение эффективности кредитования предприятий агропромышленного комплекса возможно благодаря разработке и внедрению в практическую деятельность банка методик анализа кредитоспособности с учетом отраслевой особенности заемщиков.

Для повышения эффективности кредитования агропромышленного сектора экономики коммерческим банкам целесообразно разработать действенные меры по организации работы с проблемной и сомнительной задолженностью заемщиков, использовать все возможные пути реструктуризации и погашения таких кредитов при обнаружении первых признаков наступления проблем.

Список литературы:

1. Жариков, В.В. Управление кредитными рисками: учебное пособие/В.В. Жариков, М.В. Жарикова, А.И. Евсейчев. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 244 с.
2. Костюченко, Н.С. Анализ кредитных рисков: / Костюченко Н.С. – СПб.: ИТД «Скифия», 2010.- 440 с.
3. Телегина Ж.А., Слепнева Т.Н. Особенности определения кредитного риска сельскохозяйственной организации // Бухучет в сельском хозяйстве. - 2012. - №3. - С. 48-52.
4. Черкашенко В.Н. Управление рисками кредитования малого и среднего бизнеса // Банковское кредитование. - 2012. - №4. - С. 39-56.

FEATURES OF DEFINITION OF CREDIT RISK OF THE ENTERPRISES OF AGRICULTURE

A.Y. Kvasov

The post-graduate student of chair of the finance and the credit

Ph. 8-908-138-23-35

e-mail: kvasovartem@rambler.ru

Voronezh state agrarian university of a name of emperor Peter I

The summary

In article the economic maintenance of credit risk of the enterprises of agriculture is defined, operating modern techniques for various bank systems are systematised, and also following procedures of an estimation of credit status and credit risk of the enterprises of agriculture are provided.

Keywords: Credit risk, crediting of the enterprises of agrarian and industrial complex.

The literature list:

1. Zharikov, V.V. Upravlenie credit risks: the educational grant/century V.Zharikov, M.V.Zharikov, A.I.Evsejchev. - Tambov: Publishing house Tamb. гос. техн. Un y, 2009. - 244 with.
2. Kostjuchenko, N.S.analys of credit risks: / Kostjuchenko N.S. - SPb.: ИТД "Skifija", 2010.440 with.
3. Telegina Z.A., Slepneva of So-called Feature of definition of credit risk of the agricultural organisation//Accounting in agriculture. - 2012. - №3. - with. 48-52.
4. Cherkashenko V. N. Management of risks of crediting of small and average business//Bank crediting. - 2012. - №4. - with. 39-56.

УДК 631.1.027:338.57

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЦЕНОВЫХ КОЛЕБАНИЙ

Светлана Ивановна Страпчук

соискатель кафедры производственного менеджмента и агробизнеса
Харьковский национальный аграрный университет им. В.В. Докучаева
61100, Украина, г. Харьков, ул. Ферганская, 33 а
тел. +380-50-94-98-531
e-mail: baysvetlana@yandex.ru

Аннотация

В статье обоснована необходимость учета ценовых флуктуаций и колебаний реализации продукции при разработке стратегии маркетинга сельскохозяйственных предприятий. Исследована динамика частоты сезонных колебаний цен и предложения по основным видам продукции растениеводства животноводства с целью определения возможных рисков и их предотвращения путем необходимой комбинации позиций товарной продукции для субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, ценовые колебания, сельскохозяйственное предприятие.

Рассматривая маркетинг как программно-целевой подход, что состоит в перестройке «производственного» типа мышления производителей на «рыночный», целесообразно выделить 2 основных аспекта маркетинговой деятельности: рыночные исследования и реализация стратегии маркетинга. Учитывая тот факт, что сельскохозяйственные производители работают в условиях чистой конкуренции, основным внешним фактором, обеспечивающим доходность по всей цепочке продукт-рынок, является цена. При этом обратимся к основным позициям учения Альфреда Маршалла, разработчика одноименной теории и «Принципа ножниц». По его утверждению конкретная цена соответствует тому моменту, когда кривая спроса пересекает кривую предложения [1]. Такое сочетание создает механизм ценообразования, с помощью которого возможно проанализировать различные типы законов товарного производства, а именно теорию трудовой стоимости (предложение) и теорию предельной полезности

(спрос). Если одно лезвие ножниц является недвижимым, резка происходит благодаря другому. То есть падение цены можно приостановить ограничением предложения, а ее рост, наоборот - дополнительным объемом реализации.

Исходя из рассмотренных теоретических позиций, сельскохозяйственные производители должны ориентироваться на рыночные цены на момент продажи, а, следовательно, возникает объективная необходимость выявления ценовых изменений на отдельные виды продукции растениеводства и животноводства и учета их при разработке маркетинговой стратегии. Для выявления сезонных циклов в ценообразовании на примере сельскохозяйственной продукции растениеводства и животноводства целесообразно воспользоваться ежемесячными данными по ценам и количеству реализации [2].

Временной ряд по ценам и объемам реализации зерна пшеницы за период 2007-2012 гг. имеет восходящий тренд по

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

цене, поэтому для установления сезонных колебаний он был удален (рис.1).

Ценовые колебания по зерну пшеницы отличаются существенными изменениями не только в пределах года. Так, например, в 2007 году цены росли с января по декабрь, тогда как в 2008 - наоборот, стремительно снизились. Для периода

2009-2010 гг. характерен рост цены, для 2011 - падение и снова рост в 2012, но уже с достаточно существенными весенними колебаниями в его пределах. Несколько иная ситуация наблюдается с объемами реализации, которые четко зависят от сезона сбора урожая.



Рис. 1. Частота сезонных колебаний и количества реализованного зерна пшеницы в Украине за 2007-2012 гг.*

*Источник: данные Госкомстата Украины и расчеты автора

Для установления количественной меры связи между колебаниями цены и объемов реализации зерна пшеницы за исследуемый период был проведен корреляционный анализ с помощью определения коэффициента корреляции. В результате расчетов его значение составляет -0,39 и констатирует среднюю статистическую взаимозависимость. Выявленная связь является отрицательной, то есть

увеличение объемов реализации связано с уменьшением цен, что доказывает действия закона спроса и предложения в рыночных условиях.

Восходящий тренд по цене был получен по кукурузе на зерно по цене и объемам реализации, поэтому для определения сезонной компоненты временного ряда он был удален (рис.2).



Рис. 2. Частота сезонных колебаний и количества реализованного зерна кукурузы в Украине за 2009-2012 гг.*

*Источник: данные Госкомстата Украины и расчеты автора

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

Колебания цены на зерно кукурузы входит в антирезонанс по объемам ее реализации в пределах года. С мая по сентябрь 2009 г. наблюдается падение цены, а с сентября 2009 по май 2010 - ее рост. При этом максимальные значения колебаний цены, после которых происходит спад приходится на апрель-май на протяжении 2009-2012 гг. В свою очередь объемы реализации достигают своего максимума в ноябре-декабре, а минимумы зафиксированы в июле-августе, что связано с увели-

чением объемов предложения, то есть обусловлено сбором урожая. Корреляционная связь между колебаниями цены и объемам реализации средняя, ее значение составляет $-0,42$, что свидетельствует об обратной зависимости двух переменных.

Довольно интересная ситуация наблюдается при исследовании временных динамических рядов по семенам подсолнечника. Для выявления колебаний тренды удалены (рис.3).



Рис. 3. Частота сезонных колебаний и количества реализованного зерна подсолнечника в Украине за 2009-2012 гг. *

*Источник: данные Госкомстата Украины и расчеты автора

Анализ максимальных пиков сезонных колебаний цены на семена подсолнечника на протяжении 2009-2012 гг. показал, что они приходятся на апрель-май, после чего цены начинают падать. Тогда как объемы реализации максимальных уровней достигают в октябре за период 2009-2010, а за 2011-2012 гг. - в сентябре-октябре. Минимумы ценовых колебаний в пределах года имеют очередность октябрь-июль, тогда как минимумы объемов реализации приходятся на июль (исключением является январь 2010 года, где также зафиксирован минимум реализации семян подсолнечника в пределах года). Низкий уровень статистической взаимосвязи между ценами и объемами реализации был установлено с помощью рассчитанного коэффициента корреляции, который составил $-0,26$.

Значительные сезонные колебания цены после удаления тренда наблюдаются по рапсу (рис.4), хотя при построении динамического временного ряда, они выражены слабо. Особенностью сезонных ценовых колебаний по этой культуре является отсутствие четко выявленной периодичности. За год цены в среднем четыре-пять раз возрастают и столько же раз падают. Максимальные уровни колебаний объемов реализации за период 2009-2012 гг. фиксируются ежегодно в июле-августе, тогда как их минимальные объемы обнаружены в сентябре и январе. Проверка статистической взаимосвязи между ценой и предложением позволила установить низкую корреляционную зависимость между переменными на уровне $0,17$. Также особенностью является наличие прямо пропорциональной связи между переменными, что по сравнению с другими вида-

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

ми продукции растениеводства, которые исследовались выше, свидетельствует о ненасыщенности рынка и конкурентной борьбе между посредниками за сырье.

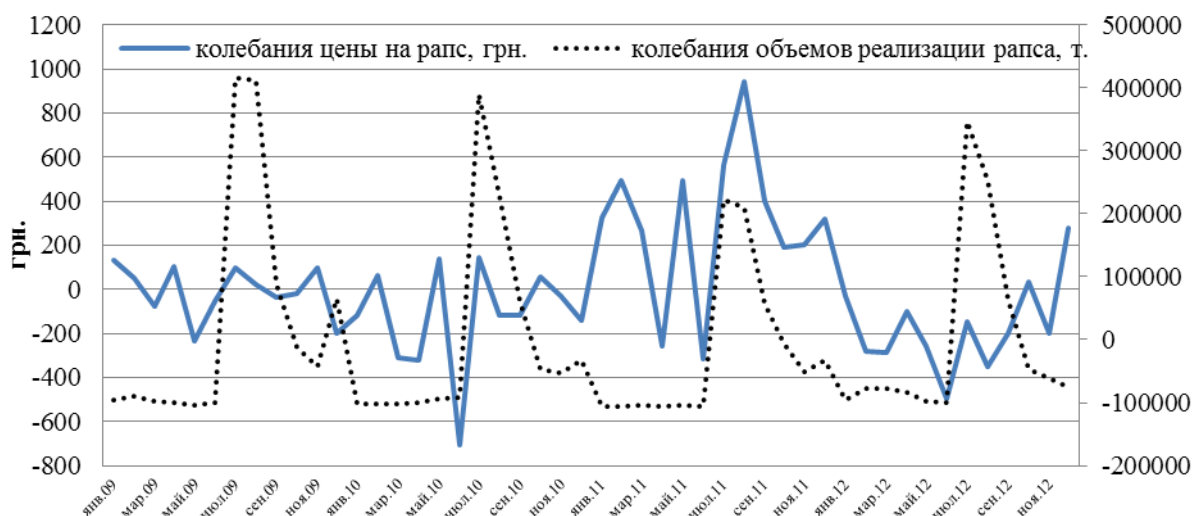


Рис. 4. Частота сезонных колебаний и количества реализованного рапса в Украине за 2009-2012 гг.*

*Источник: данные Госкомстата Украины и расчеты автора

Проведенные исследования по основным видам продукции растениеводства, позволяют утверждать, что по сахарной свекле построение таких динамических временных рядов невозможно, поскольку эта культура сразу же после сбора подлежит переработке. Поэтому сезонные колебания цены могут быть исследованы

лишь за короткий промежуток времени - не более 3х месяцев в году.

Не менее важной составляющей сельскохозяйственной продукции является продукция животноводства. На рисунке 5 приведены частоты сезонных колебаний цены и объемов реализации мяса КРС.



Рис. 5. Частота сезонных колебаний и количества реализованного мяса КРС в Украине за 2007-2012 гг.*

*Источник: данные Госкомстата Украины и расчеты автора

В отличие от продукции растениеводства, закономерности сезонных ценовых колебаний по мясу КРС прослеживаются значительно хуже, и в подавляющем

большинстве имеют случайный характер. По ценам на протяжении шести лет зафиксировано два максимума - в октябре 2008 г. и апреле 2011г, которые плохо

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

синхронизируются с максимумами объемов реализации. Минимумы цен получено в марте 2007 и 2011г.г., мае 2010г. и декабре 2012г. Обусловлено это ростом предложения мяса КРС за аналогичные периоды, что автоматически повлекло падение цены. Тогда как по объемам реализации их рост четко прослеживается в январе месяце за весь анализируемый период. Обратная связь между объемами реализации и ценой подтверждена полученным отрицательным коэффициентом кор-

реляции на уровне $-0,32$. Его значение свидетельствует о среднем уровне связи между переменными.

Похожая ситуация наблюдается и по мясу свиней. Частота сезонных колебаний (рис. 6), полученная путем удаления тренда с динамического временного ряда по цене и объему реализации, свидетельствует об асинхронности цены и количества реализации, однако без четко определенных временных промежутков.



Рис. 6. Частота сезонных колебаний и количества реализованного мяса свиней в Украине за 2007-2012 гг. *

*Источник: данные Госкомстата Украины и расчеты автора

Так, например ценовой минимум зафиксирован в марте 2007 года, после которого происходит постепенный рост вплоть до января 2009 года. После этого - падение до июля 2010 г. и в сентябре 2010 г. цена снова растет. Стоит отметить, что как и в ситуации с мясом КРС, по свинине можно наблюдать пиковый рост объемов реализации ежегодно в январе на протяжении 2008-2013гг.

Корреляционная связь между переменными цены и количеством реализации позволяет утверждать о средней статистической зависимости между ними, которая имеет обратный характер, поскольку коэффициент корреляции составляет $-0,44$.

Четко отследить асинхронность частоты колебаний цены и объемов реали-

зации удалось по молоку (рис. 7). На основании построенного динамического временного ряда было удалено тренд, что в свою очередь позволило установить систематичность колебаний. Установлена периодическая закономерность ценовых минимумов, зафиксированных в июле, когда предложение молочного сырья является максимальным по сельскохозяйственным производителям. Тогда как максимальные уровни цен соответствуют самым низким объемам продаж в этот период приходится они, как правило, на январь - март. Ежегодно прослеживается максимальный уровень предложения в июле в течение 2007-2012 гг., тогда как самые низкие уровни реализации молока зафиксированы в феврале месяце.

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере



Рис. 7. Частота сезонных колебаний и количества реализованного молока в Украине за 2007-2012 гг.

*Источник: данные Госкомстата Украины и расчеты автора

Коэффициент корреляции находится на уровне $-0,55$, что свидетельствует о среднем уровне статистической связи между ценой и объемами реализации. А отрицательный знак указывает на обратную пропорциональную зависимость между

переменными - при увеличении объемов реализации - цена снижается и наоборот.

Для систематизации статистической зависимости цен на отдельные виды продукции с целью возможных комбинаций культур, исходя из сезонных колебаний цен была построена табл. 1.

Таблица 1 Корреляционная матрица зависимости цен на отдельные виды продукции сельского хозяйства в Украине по данным 2012 года

Виды продукции	пшеница	кукуруза	подсолнух	рапс	КРС	свиньи	молоко
пшеница	1						
кукуруза	0,534	1					
подсолнух	0,619	0,821	1				
рапс	0,119	0,301	0,224	1			
КРС	0,168	0,223	0,156	0,243	1		
свиньи	-0,424	-0,408	-0,567	-0,048	0,484	1	
молоко	0,067	0,230	0,306	0,240	0,156	-0,244	1

Данные таблицы дают основания утверждать, что во-первых стратегическим направлением минимизации рисков должно быть развитие отрасли животноводства. Фактически все виды продукции животноводства по цене имеют или незначительную корреляцию или вообще отрицательную с продукцией растениеводства. Во-вторых, среди выделенных видов продукции растениеводства особенно обращает на себя внимание корреляция цен по рапса с другими культурами. Она имеет наименьшее абсолютное зна-

чение. Фактически в данном случае можно утверждать, что рапс выступает неплохой культурой с точки зрения хеджирования ценовых рисков в аграрной сфере. Поэтому наше предложение по отрасли растениеводства с точки зрения оптимизации маркетинговой политики сводится к вводу рапса в структуру севооборотов не только с точки зрения агрономии, но и с точки зрения стратегии рисков.

Таким образом, проведенный анализ ценовых изменений и колебаний объемов реализации продукции показал, что связь между этими факторами является или средним или слабым, что также указывает на существование других факторов, которые определяют уровень цен. Эти факторы могут быть связаны с региональными особенностями и существова-

нием монопольных структур на рынке закупок сельскохозяйственной продукции. В этих условиях предприятиям необходимо оптимизировать свою маркетинговую политику, которая бы позволила минимизировать риски, связанные с условиями функционирования и колебаниями объемов реализации продукции.

Список литературы:

1. Маршал А. Принципы экономической науки. - М: «Прогрес», 1993 – 594 с.
2. Шиян Д.В. Циклічність у формуванні сталого розвитку сільського господарства/Д.В. Шиян/ Харків: ХНАУ. – 2011. – 308 с.

MARKETING STRATEGY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE PRICE VOLATILITY

Strapchuk S.I.

Competitor of the Department of Industrial Management and Agribusiness
Kharkov National Agrarian University. V.V. Dokuchaeva
61100, Ukraine, Kharkov, Ferganskya str., 33 a
Tel. +380-50-94-98-531
e-mail: baysvetlana@yandex.ru

Abstract

In the article necessity the need to take account of price fluctuations and fluctuations of the products in the development of marketing strategies of agricultural enterprises. The dynamics of the frequency of seasonal fluctuations in price and supply of the main products of crop breeding, to identify possible risks and their prevention by the necessary combinations of positions of commodity products to a business entity.

Keywords: marketing strategy, price fluctuations, agricultural enterprise.

References

1. Marshall A. Principles of economics. - M: "Progressive", 1993 - 594 p.
2. Shiyan D.V. Cyclicalit in the formation of stable development of agriculture/ D.V. Shiyan / Кнаков: HNAU. - 2011. – 308 p.

О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

Андрей Валерьевич Улезько

заведующий кафедрой информационного обеспечения и моделирования агроэкономических систем

Лилия Владимировна Киященко

старший преподаватель, Алексеевский филиал Белгородского ГНИУ

Надежда Васильевна Алексеева

ассистент кафедры управления и маркетинга в АПК

Аннотация

В статье приводятся результаты дифференциации сельского населения по их потенциалу участия в формировании сектора малого агробизнеса, раскрываются основные направления развития малых форм хозяйствования на селе и наращивания их социально-экономического потенциала.

Ключевые слова: Малые формы хозяйствования, семейные фермы, самозанятость, сельские территории, аграрная сфера

Оценка последствий трансформационных преобразований в аграрном секторе экономики нашей страны позволяет сделать вывод о том, что разрушение существовавшей колхозно-совхозной системы сельскохозяйственного производства, обеспечивавшей определенный уровень сбалансированности развития всех элементов агроэкономических систем, привело не только к падению объемов сельскохозяйственного производства и снижению эффективности производственно-финансовой деятельности сельских товаропроизводителей, но обусловило деградацию сельских территорий, проявившуюся в снижении доходов сельского населения, резком сокращении его численности и росте безработицы, деформации социальной инфраструктуры села. Попытки государства повысить устойчивость развития сельских территорий за счет развития местного самоуправления и повышения социальной нагрузки на вертикально-интегрированные агропромышленные структуры в какой-то мере затормозили деструкционные процессы, но не решили главной задачи: обеспечения адекватного уровня доходов сельского населения.

Развитие производственных структур, ориентированных на использование

инновационных высокоинтенсивных технологий и обеспечивающих высокий уровень производительности труда, требует минимального количества трудовых ресурсов, что в сочетании с требованиями к уровню их профессиональной подготовки крайне слабо влияет на рост занятости сельского населения. В условиях отсутствия внятной государственной политики в отношении обеспечения занятости сельского населения или его стратегически продуманного переселения добиться устойчивости развития сельских территорий невозможно без резкого роста самозанятости населения, причем в тех видах деятельности, которые могут обеспечить довольно высокий уровень эффективности производства или оказания услуг. Определенное негативное влияние на развитие самозанятости сельского населения оказывает и его демографическая структура, характеризующаяся преобладанием населения пенсионного возраста, доминированием лиц женского пола и устойчивой тенденцией старения сельского населения при продолжающемся снижении рождаемости и стихийного оттока населения в трудоспособном возрасте.

Не отрицая необходимости диверсификации сельской экономики, мы счи-

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

таем, что для основной массы сельского населения основным видом получения дохода в ближайшее время и в среднесрочной перспективе будет являться занятость в сельскохозяйственном производстве как в качестве наемных работников, так и в рамках развития сектора малого агробизнеса.

Положение о несомненных преимуществах мелкотоварного производства в тех отраслях где требуются большие затраты ручного труда, в условиях деформированной демографической структуры сельского населения трудно реализуемо и делать ставку на вовлечение в относительно масштабное производство, базирующееся на использовании ручного труда, значительного количества сельского населения не реально.

В этой ситуации необходимо провести дифференциацию сельского населения по их потенциалу участия в развитии малого агробизнеса, определить возможные направления развития их бизнеса, выявить сдерживающие факторы и предложить адекватную систему инфраструктурного обеспечения их деятельности.

Очевидно, что однозначных критериев проведения дифференциации сельского населения по их потенциалу участия в развитии малого агробизнеса не существует, но в качестве существенных индикаторов оценки предпринимательского потенциала можно использовать: возраст и пол человека, размер семьи, размер доходов, получаемых отдельным индивидуумом и членами его семьи, уровень образования, состояние здоровья, наличие собственных средств, наличие опыта работы в сельскохозяйственном производстве, наличие и размер земельного участка, семейные традиции, наличие наследников и т.д.

Проведенные нами опросы сельского населения позволяют сделать вывод о том, что максимальную оценку предпринимательского потенциала имеют семьи, характеризующиеся следующими показателями: возраст главы семьи от 40 до 55 лет; имеется не менее 2 двух детей,

проживают в собственном доме с довольно большим приусадебным участком; имеется опыт работы на сельскохозяйственном предприятии; не имеют постоянной работы; имеются семейные традиции производства тех или иных видов сельскохозяйственной продукции. Представители таких семей готовы на определенных условиях брать кредиты и вкладывать собственные средства в строительство производственных помещений и приобретение дорогостоящих основных средства. Именно они готовы развивать товарные отрасли животноводства и капиталоемкие отрасли растениеводства. Для этих семей приоритетным является высокотоварное производство, обеспечивающее им требуемый уровень доходов.

Вторую группу составляют семьи с не менее чем тремя трудоспособными, но имеющие постоянные доходы на стороне (заработная плата, пенсии, пособия и т.д.). Объем производства товарной продукции в этих семьях определяется уровнем занятости на стороне, а специализируются они, как правило, на производстве молока и молочных продуктов, откорме молодняка крупного рогатого скота и свиней, выращивании птицы. В растениеводстве эти семьи ориентируются на выращивании картофеля и овощей.

Для остальных семей товарность продукции носит, в основном, случайный характер, например, высокий урожай в благоприятные годы или излишки продукции, произведенной с целью формирования страхового запаса. В отдельные годы часть этих семей выращивает скот и птицу на продажу под воздействием рыночных факторов (падение цен на корма или рост цен на мясо).

В условиях крайне слабой государственной поддержки малого агробизнеса и недостаточного уровня государственного регулирования агропродовольственных рынков малые формы предпринимательства на селе могут выдержать конкуренцию с крупными интегрированными структурами в АПК только в тех отраслях, которые пока не очень интересны круп-

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

ному агробизнесу или позволяют получить эксклюзивную продукцию с эксклюзивными качествами, которое не могут обеспечить структуры корпоративного типа. Следует отметить, что еще одной нишей развития малого агробизнеса является развитие объектов производственной инфраструктуры, ориентированных на обслуживание предпринимательских структур на селе.

Не претендуя на конкурентоспособное производство полевых сельскохозяйственных культур, традиционных для данной зоны (зерновые, сахарная свекла, подсолнечник и т.д.) в растениеводстве малые предпринимательские структуры аграрной сферы Алексеевского района могут сконцентрировать свои усилия на производстве картофеля и овощей (как открытого, так и закрытого грунта), включая выращивание их рассады, а также на производстве таких редких культур как сладкая кукуруза и зеленый горошек. В качестве перспективного направления можно выделить выращивание цветов (товарных, семян и их рассады) и декоративных растений, грибов (товарных и их мицелия) и лекарственных трав (включая сбор дикорастущих трав).

При животноводческой специализации наряду с традиционными видами скота и птицы (крупный рогатый скот, свиньи, овцы и козы, куры), позволяющими получать значительные объемы товарной продукции в семенных хозяйствах получают развитие такие отрасли как кролиководство, разведение индюков, гусей, уток, перепелов, страусов и декоративной птицы, пчеловодство, рыбоводство и пушное звероводство.

К перспективным направлениям развития малых форм сельского хозяйства также относится производство органических продуктов или экопродуктов.

Рост объемов производства в секторе малого агробизнеса объективно обусловит рост спроса на хранение, переработку и фасовку произведенной растениеводческой и животноводческой продукции, что создаст предпосылки организа-

ции перерабатывающих и инфраструктурных предприятий, в том числе и на кооперационной основе. К их числу будут относиться хозяйствующие субъекты, специализирующиеся на заготовке продукции и ее транспортировке, сепарации молока и забое животных и птицы, хранении продукции, ее фасовке и переработке, консервировании, сушке копчения и т.д.

Проведенные исследования позволили выявить совокупность факторов, в определенной мере сдерживающих развитие малого бизнеса в аграрной сфере.

К факторам первой группы, определяющей социальный статус селян, относятся: низкая предпринимательская активность сельского населения, падение престижности сельскохозяйственного труда и неудобный режим труда и отдыха, низкий уровень развития социальной инфраструктуры поселений.

Ко второй группе факторов, определяющих экономическую среду функционирования субъектов малого предпринимательства, можно отнести: диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства и ресурсы, необходимые для ее производства; значительный уровень колебания цен на сельскохозяйственную продукцию при устойчивом росте цен на ресурсы; высокий уровень тарифов на энергоносители; недостаточный уровень развития производственной инфраструктуры, обслуживающей хозяйствующие субъекты малого бизнеса (складское и холодильное хозяйство, пункты первичной подработки и фасовки продукции, пункты забоя и разделки скота и птицы, сеть зооветеринарного обслуживания и т.д.); ограниченный доступ к кредитным ресурсам граждан пенсионного возраста; относительно мелкий масштаб производства и концентрации капитала; незначительная доля домашних хозяйств на продовольственных рынках при относительно низком спросе на экологически чистую продукцию, выращиваемую на сельских подворьях; низкая конкурентоспособность с крупными предприятиями при производстве основных видов сельскохозяйственной продук-

ции (зерна, подсолнечника, сахарной свеклы, мяса свиней, мяса кур и др.).

Третья группа представлена технико-технологическими факторами, включающими низкий уровень механизации производственных процессов в семейных фермах и хозяйствах населения в виду неразвитости рынка средств малой механизации и низкого платежеспособного спроса сельских предпринимателей; отсутствие пунктов проката сельскохозяйственной техники и специализированных предприятий по оказанию услуг и проведению отдельных технологических операций; отсутствие специализированных организаций по строительству и реконструкции типовых производственных помещений и монтажу технологического оборудования «под ключ».

Помимо данных факторов (факторы, определяющие социальный статус села; факторы, определяющие экономическую среду функционирования субъектов малого предпринимательства; технико-технологические факторы), одной из причин ограничивающих рост семейного предпринимательства в аграрной сфере является относительно низкий спрос на продукцию семейных ферм и домашних хозяйств на местах при недостаточно эффективной системе продвижения продукции на рынки крупных населенных пунктов и специализированные торговые сети.

Выделение значительного объема финансирования сельских предпринимателей и домашних хозяйств в рамках реализации программ поддержки их функционирования создало довольно комфортные условия ведения малого агробизнеса и в определенной степени обеспечило рост доходов сельского населения. Но рост производства сельскохозяйственной продукции малыми формами хозяйствования на селе практически прекратился, а количество семейных ферм, созданных на энтузиазме первой волны, начало даже сокращаться. И не случайно отраслевая целевая программа «Развитие крестьянских (фермерских) хозяйств и других малых форм хозяйствования в АПК на 2009-

2011 годы», разработанная министерством сельского хозяйства Российской Федерации была трансформирована в ведомственную целевую программу «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств на 2012-2014 годы», основной целью которой была заявлена реализация проектов по созданию и комплектации семейных животноводческих ферм от 20 до 100 и выше голов КРС или конематок, от 50 до 300 и выше голов свиней, овец, коз и других сельскохозяйственных животных, птицеферм от 1000 и выше голов птиц на базе крестьянских (фермерских) хозяйств при условии их окупаемости сроком не более 8 лет. Причем в рамках этой программы всего на территории России планируется создание 450 новых семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств. В 2012 г. объем финансирования этой программы планировался на уровне 5 млрд руб. (1,5 млрд руб. – за счет средств федерального бюджета, 1,5 млрд руб. – за счет бюджетов субъектов РФ, 2 млрд. руб. - за счет собственных средств крестьянских (фермерских) хозяйств, хозяйственных обществ с долевым участием малых форм хозяйствования, сельскохозяйственных потребительских перерабатывающих, снабженческих, сбытовых кооперативов.

Не смотря на процессы концентрации капитала и производства в сельском хозяйстве, высокие темпы развития интеграционных процессов в агропромышленном комплексе, малые формы хозяйствования в аграрном секторе будут являться неотъемлемым элементом сельской экономики. Именно малые формы хозяйствования обеспечивают сбалансированность развития территориальных агроэкономических систем, заполняя ниши, оказавшиеся не интересными крупному агробизнесу. В противовес бизнес-структурам холдингового типа, ориентированным исключительно на максимизацию суммы прибыли, малые формы хозяйствования являются социально ориентированными производственными единицами, обеспе-

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

чивающими сохранение сельского образа жизни и предотвращение деградации сельских территорий.

Очевидно, что обеспечить устойчивость развития сельских территорий только за счет развития малых форм хозяйствования крайне проблематично, поскольку их ресурсов для поддержания и модернизации социальной инфраструктуры села и резкого роста занятости населения при обеспечении достойного уровня заработной платы явно не достаточно. Максимально эффективное использование их потенциала это одна из важнейших задач в рамках решения этой важной социально-экономической проблемы.

Поскольку малые формы хозяйствования реализуют как экономические, так и социальные функции, то, на наш взгляд, следует вести речь о социально-экономическом потенциале хозяйствующих субъектов малого агробизнеса, а применительно к сельским территориям, целесообразно рассматривать потенциал не отдельных единиц, а совокупности малых форм хозяйствования на ограниченной экономической территории, обеспечивающей получение дополнительного синергетического эффекта за счет их кооперации.

Под социально-экономическим потенциалом малых форм хозяйствования аграрного сектора сельских территорий в контексте наших исследований понимаются исходные возможности совокупности имеющихся ресурсов хозяйствующих субъектов относительно сложившейся совокупности макроэкономических факторов обеспечивать рост объемов производства продукции, доходов сельского населения и развитие социальной инфраструктуры, обеспечивающей реализацию базовых социальных потребностей. Таким образом, основные направления наращивания потенциала хозяйствующих субъектов аграрной сферы можно представить в разрезе трех основных групп: производственно-технологических, экономических и социальных.

Производственно-технологические направления наращивания потенциала малых форм хозяйствования связаны с развитием материально-технической базы хозяйствующих субъектов и внедрением технологий, обеспечивающих получение максимально возможного количества продукции заданного качества с единицы земельной площади или одного скотоместа. Имеющееся преобладание экстенсивных технологий производства с доминированием ручного труда позволяет получать продукцию так называемого «домашнего качества», но объемы товарной продукции, как правило, незначительны, а получаемые от ее реализации доходы не являются основным источником средств к существованию крестьянской семьи. Анализ сложившейся ситуации с развитием достаточно масштабных производств в секторе малых форм хозяйствования позволяет сделать вывод, что существующая система стимулирования предпринимательской активности сельского населения свою миссию выполнила, сумев вовлечь в сферу малого агробизнеса определенную часть селян.

Интенсивность наращивания социально-экономического потенциала малых форм хозяйствования на селе под воздействием экономических факторов, формирующих внешнюю среду функционирования всех хозяйствующих субъектов, будет определяться, в первую очередь, системностью мер государственной поддержки как крестьянских (фермерских) хозяйств, так и хозяйств населения. Приоритетными мероприятиями, определяющими реализацию этого направления, являются мероприятия по формированию и развитию системы сбыта сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки, предполагающей использование фиксированных цен в пределах установленных квот на производство отдельных продукции. Созданная за последние годы система потребительских заготовительных кооперативов обеспечила минимизацию логистических издержек на уровне хозяйствующих субъектов и повысила их кон-

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

курентоспособность, но отсутствие объектов глубокой переработки продукции, произведенной в секторе малого агробизнеса, неразвитость инфраструктуры, связанной с хранением и фасовкой продукции, затрудняют выход сельских предпринимателей на рынок конечной продукции. В этой связи акцент в системе господдержки кооперации малых форм хозяйствования на селе должен быть смещен в сторону развития продуктовых или отраслевых кооперативов, ориентированных на реализацию всей продуктовой цепочки (от земли или фермы – до прилавка), что позволит существенно увеличить долю доходов сельских жителей, за счет исключения их этой цепочки посредни-

ков. Специальным направлением деятельности таких кооперативов должно стать продвижение на рынок экологически чистой продукции.

Одним из затратных направлений наращивания потенциала сектора малого агробизнеса является развитие социальной инфраструктуры сельских территорий. Влияя лишь опосредованно на экономическую эффективность аграрного производства, социальная инфраструктура обеспечивает условия формирования и реализации человеческого капитала и развития сельского социума как базового элемента развития сельских территорий.

Литература:

1. Барлыбаев А.А. Многофункциональность семейных хозяйств на селе и устойчивое развитие сельской экономики / А.А. Барлыбаев, Ф.Б. Барлыбаева, У.А. Барлыбаев // Аграрная наука. - 2011. - №2. - С. 8-10.
2. Савченко Т.В. Семейные фермы в системе устойчивого развития сельских территорий / Т.В. Савченко, А.В. Улезько, Л.В. Киященко. - Воронеж: ВГАУ, 2013. – 174 с.
3. Буторин С.Н. Эволюция малых форм хозяйствования в системе агропромышленного комплекса / С.Н. Буторин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.- 2011. - № 5. - С. 54-57.
4. Дорофеев А. Малые формы хозяйствования на селе Белгородчины / А. Дорофеев, Ю. Китаев // АПК: экономика, управление. - 2011. - №12. - С. 37-41.

ABOUT PROSPECTS OF THE SMALL ECONOMIC FORMS DEVELOPMENT IN AGRARIAN SPHERE

A.V. Ulezko

Head of chair of Information support and modeling of agroeconomic systems

L.V. Kiyaschenko

Senior Lecturer, Alekseevskii Branch of Belgorod National Research University

N.V. Alekseeva

Assistant of chair of Management and Marketing in the AIC

Abstract

The results of differentiation of the rural population on their potential involvement in the formation of small agribusiness sector are presented, the main directions of development small economic forms in rural areas increasing their social and economic potential are revealed.

Keywords: small economic forms, family farms, self-employment, rural areas, agrarian sphere.

References

1. Barlybaev A.A. Multifunctionality of family farms in rural areas and sustainable development of the rural economy / A.A. Barlybaev, F.B. Barlybaeva, W.A. Barlybaev / / Agricultural Science. - 2011. - № 2. - P. 8-10.
2. Savchenko T.V. Family farms in the system of sustainable development of rural areas / T.V. Savchenko, A.V. Ulezko, L.V. Kiyaschenko. - Voronezh VSAU, 2013. - 174 p.
3. Butorin S.N. Evolution of small farms in the agriculture system / S.N. Butorin // Economics of agricultural and processing enterprises. - 2011. - № 5. - P. 54-57.
4. Dorofeev A. Small business entities in rural areas of Belgorod Region / A. Dorofeev, Y. Kitaev // AIC: economics, management. - 2011. - № 12. - P. 37-41.

ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ В ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛУГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Лилия Викторовна Ватанская,
соискатель

Луганский национальный аграрный университет, Украина
тел. моб. 0507466162

Аннотация

Определены особенности в формировании структуры товарной продукции в сельскохозяйственных предприятиях Луганской области в 2011 г.: преобладающее влияние на формирование структуры товарной продукции денежных поступлений от реализации семян подсолнечника и зерна; незначительное влияние денежных поступлений от реализации продукции животноводства, прежде всего мяса птицы и свинины.

Ключевые слова: виручка, структура, товарная продукция, сельскохозяйственная продукция, эффективность.

Актуальность проблемы. В соответствии со стратегией развития сельского хозяйства Украины на период до 2020 г. предусматривается осуществление комплекса мероприятий, реализация которых должна гарантировать достижение определенных показателей объемов производства продукции на перспективу с обеспечением высокого уровня ее конкурентоспособности как на внутреннем, так и на мировом рынках. Особое место в решении этих стратегических задач отводится совершенствованию моделей сельскохозяйственных предприятий, т.е. проблеме, которая на протяжении долгого времени привлекает внимание ученых. Но, несмотря на это, остаётся много нерешённых вопросов, а кроме того, они нередко носят остродискуссионный характер, что может свидетельствовать о ее актуальности.

Поэтому цель публикации заключается в определении особенностей структуры товарной продукции в предприятиях Луганской области в 2011 г. с одновременным выявлением тенденций, которые являются типичными для совокупности групп и отдельных предприятий.

Материалы и методы исследования. С целью рассмотрения проблемы

формирования соответствующей современным условиям развития аграрной сферы экономики Украины модели сельскохозяйственного производства с использованием статистического материала по сельскохозяйственным предприятиям Луганской области, мы обратились к определению особенностей в формировании структуры товарной продукции отрасли с использованием метода группировок и корреляционного анализа.

Результаты исследования и их обоснование. Ученые едины в том, что предприятия – основное организационно отделенное и экономически самостоятельное звено экономики [1, с. 25]. Высказывается также мнение, что в перспективе будет возрастать роль крупных предприятий с площадью земель более 10 тыс. га, особенно в производстве продукции животноводства [2, с. 13]. В поле зрения ученых находятся процессы создания крупных холдинговых структур [3.]. Поднимаются и другие проблемные вопросы о рациональной модели сельскохозяйственных предприятий. Но при этом, как правило, особое внимание уделяется специализации, оптимизации структуры посевных площадей предприятий. В современных условиях они приобрели до-

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

полнительную остроту в связи с тем, что предусматривается введение обязательных для выполнения производственных стандартов сельскохозяйственной деятельности и ответственности производителей продукции за их соблюдение [4, с. 4]. Поэтому возникает потребность всесторонне проанализировать процессы, происходящие в этой сфере хозяйственной деятельности предприятий, а также выяснить, как формируется структура товарной продукции под влиянием совокупности факторов в отдельных предприятиях.

Анализ, осуществленный нами, показал, что структура товарной продукции отдельных предприятий имеет очень значительные различия, а показатели удель-

ного веса отраслей отдельных видов продукции в общей выручке от реализации продукции и услуг колеблются в максимально возможном диапазоне, то есть от 0 до 100 %. И если для отдельных видов продукции подобное положение в определенной степени можно считать закономерным, то для таких комплексных отраслей, как животноводство и растениеводство в подавляющем большинстве – нежелательным. Но оно имеет место и с этим приходится считаться.

На первоначальном этапе исследования предприятия были сгруппированы по удельному весу растениеводства в структуре товарной продукции. Полученные при этом результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1. Группировка предприятий Луганской области по величине удельного веса отрасли растениеводства в структуре товарной продукции в 2011 г.

Номер группы	Группы по группировочному признаку	Количество предприятий	Удельный вес, %									
			растениеводства			животноводства					Другая продукция	
			всего	в т.ч.		всего	в т.ч.					
				зерно	подсолнечник		молоко	КРС на мясо	свиньи	яйца		птица
1	0	17	0	0	0	55,2	2,5	2,3	9,5	5,8	23,4	44,8
2	До 10,0	9	2,5	0,5	1,6	96,8	0,1	0	0,1	92,2	2,8	0,7
3	10,1-20,0	3	11,8	0,8	8,2	84,3	0	0	22,7	0	0	3,9
4	20,1-30,0	2	29,1	2,0	27,1	65,8	0	0	63,6	0	0	5,1
5	30,1-40,0	3	33,8	20,6	13,2	63,5	54,2	19,0	8,3	0	0	2,8
6	40,1-50,0	5	45,1	24,6	19,3	44,9	32,0	7,5	3,7	0	0,1	10,0
7	50,1-60,0	8	52,1	16,9	34,6	28,4	18,6	6,4	3,0	0	0	19,6
8	60,1-70,0	10	65,5	32,1	32,4	33,3	19,6	4,5	6,6	1,4	0,2	1,3
9	70,1-80,0	22	74,5	27,3	43,1	24,5	14,1	4,2	5,7	0	0	0,7
10	80,1-90,0	30	84,3	34,9	45,5	8,2	4,2	1,0	2,8	0	0	7,5
11	90,1-95,0	22	93,0	43,9	46,9	3,1	0,6	0,1	2,3	0	0	3,8
12	95,1-99,9	88	98,4	35,5	62,1	0,8	0,1	0	0,5	0	0	0,8
	100,0	137	100,0	41,3	53,7	0	0	0	0	0	0	0
	В среднем	356	68,8	27,1	39,7	26,1	5,5	1,8	2,4	14,3	1,1	5,1

Анализируя приведенные в таблице данные, нельзя не обратить внимание на то, что при явном доминировании в структуре товарной продукции растениеводства существуют предприятия, в которых эта отрасль практически или даже полностью отсутствует. Первая группа представлена 17 предприятиями, которые реализуют продукцию животноводства

(преимущественно птицу и свиней на мясо, а также продукцию переработки). Следующая группа с удельным весом продукции растениеводства в структуре товарной продукции до 10 % характеризуется, прежде всего, тем, что в нее входят птицефабрики, в которых сосредоточено производство основного количества яиц, которые производятся предприятиями об-

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

ласти. Масштабы реализации продукции растениеводства предприятиями этой группы незначительны, ее удельный вес в структуре товарной продукции составляет всего 2,5 %.

Своеобразная ситуация сложилась в группе предприятий с удельным весом продукции растениеводства в общей выручке от реализации продукции от 20,1 до 30 %. Продукция растениеводства в ней представлена преимущественно подсолнечником. Зерно реализовывалось в минимальном количестве, что объясняется тем, что продукция животноводства в этой группе представлена практически только свиноводством, на долю которого приходится 63,6 % от общей стоимости реализованной продукции.

Значительно отличается структура товарной продукции в следующей группе предприятий. Ими реализовано зерна заметно больше, чем подсолнечника. Удельный вес животноводства в структуре товарной продукции по сравнению с предыдущей группой отличается, но незначительно. А структура этой продукции принципиально отличная – в ней преобладающая часть принадлежит выручке от реализации молока. Удельный вес его в структуре товарной продукции равен 54,2 %, то есть эти предприятия специализируются на производстве молока. А поскольку удельный вес крупного рогатого скота, реализованного на мясо, тоже достаточно весомый и равен 19,0 %, то общая сумма от реализации продукции скотоводства составляет 73,2 % от всей выручки от реализации продукции по предприятиям группы. Последние реализуют также достаточно большое количество свиней на мясо, их удельный вес в общей выручке составляет 8,3 %.

Это была последняя группа, в которой в структуре товарной продукции удельный вес продукции животноводства превышал удельный вес продукции растениеводства. Правда в следующей группе эти показатели были близки между собой – соответственно 45,1 % и 44,9 %. Причем продукция животноводства была пред-

ставлена продукцией скотоводства с явным преобладанием в ней молока.

Значительные особенности в формировании структуры товарной продукции имеют предприятия группы, в структуре товарной продукции которых на долю растениеводства приходится от 50,1 до 60,0 %. Они определяются прежде всего тем, что значительный удельный вес в структуре товарной продукции занимает выручка от реализации продукции промышленного производства – 19,6 %. Кроме того, для этой группы характерно значительное преобладание подсолнечника над объемами реализации зерна – более чем вдвое.

В двух следующих группах животноводство представлено скотоводством и свиноводством, а удельный вес его в структуре товарной продукции равен 33,3 % и 24,5 %. А дальше следуют группы с явным преобладанием в структуре товарной продукции - продукции растениеводства. Причем происходит не только нарастание показателей удельного веса, а и количества предприятий в группах. Так, в 88 предприятиях, вошедших в 11 группу, удельный вес растениеводства составляет 98,4 %, а в 137 (предприятия 12 группы) товарная продукция представлена только продукцией растениеводства. В обоих случаях это, прежде всего, семена подсолнечника.

Полученные результаты выступают основанием для ряда обобщений. Одно из них заключается в определении степени проявления выводов, сделанных авторами академической работы по научным основам агропромышленного производства зоны Степи: «Итак, хозяйства степной зоны всех форм собственности и хозяйствования специализируются в растениеводстве на выращивании зерновых и подсолнечника, а в животноводстве на производстве свинины, яиц и молока, а направление специализации трансформировалось в пореформенный период в зерно-подсолнечно-свиноводческое [5, с. 92].

Этот вывод базируется на усредненных данных по предприятиям зоны. В

Луганской области ситуация выглядит несколько отличной. Основную часть товарной продукции животноводства составляют яйца. От их реализации получено 38181 тыс. грн. Далее по стоимости реализованной продукции расположилось молоко, а потом свинина. К тому же выручка от реализации подсолнечника в большинстве предприятий превышает размер выручки от реализации зерна.

Есть еще одно принципиальное отличие в специализации между предприятиями степной зоны в целом и предприятиями Луганской области. Оно заключается в том, что в целом в зоне основными производителями молока и свинины выступают многоотраслевые хозяйства с удельным весом их в структуре товарной продукции до 20 % [5, с. 94, 95]. В Луганской области предприятия, специализированные на производстве молока с удельным весом, превышающим в структуре товарной продукции 50,0 %, производят 93,9 % молока от его общего производства, а предприятия, специализированные на производстве свинины – 74,0 %.

В первом случае направление специализации может быть определено как скотоводческо-зерно-подсолнечное, а во втором – как свиноводческо-масличное. Это объясняется тем, что производство говядины сосредоточивается в тех же предприятиях, которые являются мощными производителями, специализированными на производстве свинины, и практически не реализовывающими зерно.

Следующий вопрос заключается в определении уровня специализации предприятий. Относительно его количественного определения существуют различные подходы. Но достаточно широкое признание получил подход В.Г. Андрийчука. Согласно него выделяются следующие категории: 1) узкоспециализированные предприятия, в структуре товарной продукции которых на долю главной отрасли приходится 90 % и более процентов; 2) предприятия, в которых на ведущую отрасль товарной продукции приходится более 50 %; 3) предприятия, спе-

циализирующиеся на производстве товарной продукции двух видов, которые в совокупности занимают более 67 %, а на долю каждого из них приходится не менее 24 %, 4) если продукция в стоимостном выражении занимает 75 % и более, а удельный вес каждой отрасли равен не менее 24 %, то такое хозяйство тоже считается специализированным. Те предприятия, которые не соответствуют ни одному из перечисленных требований, предлагается относить к многоотраслевым [1, с.430].

Данные, приведенные в табл. 1, позволяют по уровню специализации выделить следующие категории предприятий: узкоспециализированные, которые сосредоточивают свои усилия на производстве яиц; специализирующиеся на производстве одного вида продукции (молоко и свинина). К этой же категории относится значительное количество предприятий, которые специализируются на производстве семян подсолнечника, а также зерна, что подтверждается результатами группировки предприятий области по удельному весу в структуре товарной продукции относительно подсолнечника (табл. 2) и зерна (табл. 3).

Приведенные в таблице данные свидетельствуют, что в 152 предприятиях (предприятия 7-11 групп), что составляет 42,7 % от их общего количества, в структуре товарной продукции удельный вес подсолнечника превышает 50 %. А это дает основания отнести их к той категории предприятий, которые специализируются на производстве одного вида продукции. Но при этом следует иметь в виду, что в 11 предприятиях (предприятия последней группы) удельный вес подсолнечника превышал 90 % и, таким образом, есть основания отнести их к узкоспециализированным.

Итак, вывод, согласно которому в группу узкоспециализированных предприятий относятся птице- и бройлерные фабрики, свинокомплексы и тепличные комбинаты [1, с. 630] следует отнести к тем, которые не в полной мере учитывают

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

особенности современного производства. К их числу по результатам хозяйственной деятельности в отдельные годы могут быть отнесены предприятия, в структуре товарной продукции которых более 90 % занимает подсолнечник. А как будет пока-

зано далее, подобное положение может также формироваться в предприятиях, которые специализируются на производстве зерна, что подтверждается данными, приведенными в табл. 3.

Таблица 2. Группировка предприятий Луганской области по уровню денежных доходов от реализации подсолнечника в структуре товарной продукции в 2011 г.

№ п/п	Группы по уровню денежных доходов от реализации подсолнечника в структуре товарной продукции	Количество хозяйств	Удельный вес в структуре товарной продукции		
			подсолнечник	зерно	продукция животноводства
1	0	40	0	2,6	84,0
2	0,1–10,0	20	5,4	11	77,8
3	10,1–20,0	17	130	42,7	39,5
4	20,1–30,0	26	26,1	41,9	25,6
5	30,1–40,0	40	35,4	30,3	21,5
6	40,1–50,0	50	44,6	37,5	8,0
7	50,1–60,0	53	54,4	37,6	6,8
8	60,1–70,0	43	63,7	31,0	3,2
9	70,1–80,0	35	75,6	23,6	0,2
10	80,1–90,0	21	84,1	14,4	0,2
11	90,1–100,0	11	91,7	4,9	2,9
По области		356	39,7	27,1	26,1

Как видно, в четырёх предприятиях области (последняя группа) удельный вес зерна в структуре товарной продукции превысил 90 %, а в целом показатель по этой группе составил 92,2 %. Согласно принятым положениям относительно определения уровня специализации, только в двух первых группах реализация продукции животноводства влияет на его формирование, а именно на специализацию по двум видам продукции. Причем этот вывод будет иметь место и в том случае, когда продукция животноводства учитывается как в целом, так и по продукции подотрасли. В данном случае это будет производство яиц. Но в эти группы входит 55 предприятий, а фактически производством яиц в больших масштабах занималось 4 птицефабрики, у которых выручка от реализации яиц в структуре товарной продукции занимала 93,2 %.

Аналогичное замечание касается специализации на производстве молока и свинины.

Безусловный интерес представляет изменение по группам соотношения в структуре товарной продукции денежных поступлений от реализации зерна и семян подсолнечника. Коэффициент корреляции между средними показателями по группам равен -0,381, что свидетельствует о невысокой обратной связи между рассматриваемыми показателями.

Но если обратиться к рисунку 1, то станет очевидным, что есть два разных по характеру рассматриваемого соотношения отрезка. Сначала по мере увеличения удельного веса в структуре товарной продукции зерна с первой до пятой группы растет удельный вес семян подсолнечника.

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

Таблица 3. Группировка предприятий Луганской области по величине денежных доходов от реализации зерна в структуре товарной продукции в 2011 г.

№ п/п	Группы по уровню денежных доходов от реализации зерна в структуре товарной продукции	Количество хозяйств	Удельный вес в структуре товарной продукции					
			зерна	семян подсолнечника	продукции животноводства	молока	мяса свиней	яиц
1	0	36	0	1,0	88,9	0,5	1,8	40,4
2	0,1–10,0	19	3,8	36,7	54,4	0,4	8,6	0,2
3	10,1–20,0	47	16,1	49,9	20,9	13,2	2,6	0,0
4	20,1–30,0	49	26,2	51,1	15,1	9,3	2,5	0,0
5	30,1–40,0	58	34,3	54,6	8,3	5,0	1,8	0,0
6	40,1–50,0	56	44,2	45,7	5,6	3,1	1,1	0,1
7	50,1–60,0	46	54,9	35,9	5,1	1,3	2,9	0,0
8	60,1–70,0	19	64,6	30,4	1,5	0,0	1,5	0,0
9	70,1–80,0	11	73,7	17,0	0,0	0,0	0,0	0,0
10	80,1–90,0	11	86,1	12,2	0,8	0,0	0,8	0,0
11	90,1–100,0	4	92,2	7,8	0,0	0,0	0,0	0,0
По области		356	27,1	39,7	26,1	5,5	2,4	14,3

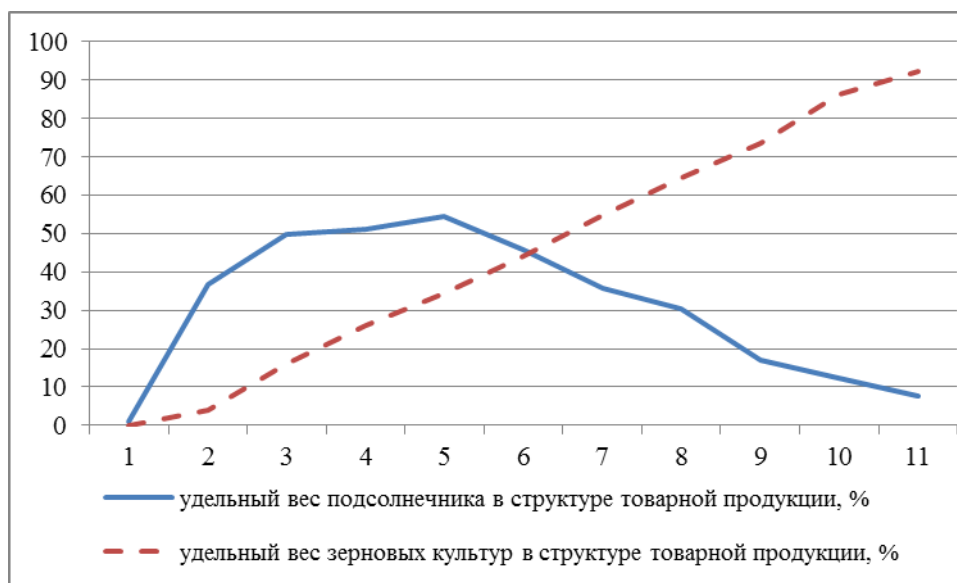


Рис. 1. Удельный вес подсолнечника и зерновых культур в структуре товарной продукции предприятий Луганской области в 2011 г.

В шестой группе эти показатели практически уравниваются вследствие того, что показатель по зерну растет, а удельный вес подсолнечника начинает постепенно уменьшаться. Как следствие, для выравнивания ряда показателей удельного веса зерна наиболее приемле-

мым будет уравнение прямой, а соответствующим показателем по семенам подсолнечника – параболы второго порядка. Соответственно коэффициент парной корреляции на отрезке увеличения удельного веса подсолнечника в структуре товарной продукции и показателя удельного

веса зерна будет равен 0,699, а на отрезке уменьшения удельного веса подсолнечника – 0,979. Относительно обобщенных выводов по данным табл. 3, то они могут быть сведены к следующему. На предприятиях, входящих в 7,8,9 и 10 группы, удельный вес зерна в структуре товарной продукции превысил 50 %, а следовательно, есть основания утверждать, что у них эта отрасль определяет специализацию. Вместе с тем существуют значительные междугрупповые различия в соотношении этих отраслей. Как уже отмечалось, предприятия, входящие в 11 группу, относятся к категории узкоспециализированных.

Выводы и предложения. Главная особенность специализации предприятий Луганской области по результатам хозяйственной деятельности в 2011 г. заключается в том, что она формируется в подавляющем большинстве соотношением в структуре товарной продукции денежных поступлений от реализации семян подсолнечника и зерна. На их долю приходится 66,8 % общей суммы денежных поступлений от реализации продукции. Их соотношение имеет значительные отличия, а в отдельных предприятиях показате-

тели удельного веса каждого из этих видов продукции превышают 90 %, то есть по этим показателям они попадают в категорию узкоспециализированных, что вообще, а особенно в отношении подсолнечника, следует квалифицировать как значительное отклонение от нормативов рациональной специализации.

Вместе с тем в области продолжают функционировать предприятия, которые специализируются на производстве продукции животноводства. Это, в первую очередь, мощные птицефабрики с ориентацией на производство яиц, выручка от реализации которых превысила в 2011 г. 38 млн грн. Вместе с тем особенностью области является отсутствие масштабного производства бройлеров, 40 предприятий специализируются на производстве молока, еще 62 предприятия – на производстве свинины. Именно в таких предприятиях создаются предпосылки для внедрения севооборотов в отличие от групп предприятий, в которых доминирующее положение принадлежит зерновым и подсолнечнику, а тем более одной из этих культур.

Список литературы

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник / В.Г. Андрійчук. – К.: – КНЕУ, 2003. – 779 с.
2. Лупенко Ю.О. Формування перспективної моделі сільського господарства України / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2012. - № 11. – С. 10-14.
3. Бородіна О.М. Агрохолдинги як база формування корпоративного аграрного устрою в Україні / О.М. Бородіна, А.О. Гуторов // Економіка АПК. – 2012. - № 11. – С.21-28.
4. Петриченко В.Ф. Стратегічні напрямки розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року / В.Ф. Петриченко // Економіка АПК. – 2012. – № 11. – С. 3-10.
5. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Степу України / редкол.: М.В. Зубець (голова) [та ін.].- К.: Аграр. наука/ – 2010. – 986 с.

The Peculiarities of Commodity Output at the Enterprises of Lugansk Region Vatanskaya Lilia Victorovna, competitor

Summary. The peculiarities to form the structure of commodity output at the agricultural enterprises in Lugansk region in 2011 have been determined: the dominating influence of money receipt after selling sunflower seeds and grain on the formation of the structure in commodity output: insignificant influence of money receipt after selling cattle – breeding production, first of all poultry meat and pork.

Key words: receipts, structure commodity output, agricultural production, effectiveness.

СИСТЕМА ПЛАНОВ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВОМ МОЛОКА НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА

Андрей Валерьевич Улезько

заведующий кафедрой информационного обеспечения и моделирования агроэкономических систем

Александр Сергеевич Ясаков

аспирант кафедры информационного обеспечения и моделирования агроэкономических систем

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические аспекты формирования информационной базы планирования производства молока, обосновывается система планов развития отрасли молочного скотоводства в условиях использования современных информационных технологий.

Ключевые слова: Планирование, управление, процессный подход, бизнес-процессы,

В системе управления хозяйствующим субъектом планирование рассматривается как вид управленческой деятельности, заключающийся в конкретизации целей развития управляемой подсистемы и ее отдельных элементов на заданном временном горизонте; определении задач и средств, сроков и последовательности их реализации; потребности в материальных, трудовых и финансовых ресурсах, необходимых для решения поставленных задач и достижения намеченной цели.

Планирование является ядром процесса управления и предполагает наличие информационной базы, включающей в себя следующие элементы:

- цели и задачи объекта управления;
- критерии деятельности и границы управляемости объекта;
- состояние объекта управления;
- закономерности и тенденции развития объекта управления;
- возможности изменения условий функционирования;
- альтернативные стратегии деятельности;
- возможные альтернативы управленческого решения;

– последствия реализации альтернатив;

– механизм выбора лучшей альтернативы. С точки зрения целевой направленности и значимости в управлении планирование классифицируется на оперативное, тактическое и стратегическое.

Оперативное планирование направлено на достижение промежуточных целевых установок тактических планов, составленных на короткий период (как правило, до месяца). В процессе оперативного планирования устанавливаются дневные, недельные, подекадные и месячные задания и проводится ежедневная диспетчеризация выполнения этих заданий. С помощью оперативных совещаний осуществляются контроль и регулирование деятельности всех работников (или служб) фирмы. Тактическое планирование представляет собой совокупность плановых решений (заданий), направленных на достижение стратегических целей в заданный период времени (как правило, годовой, иногда двухлетний период). С помощью текущего планирования обеспечивается последовательное продвижение к намеченным стратегическим характеристикам. Стратегическое планирование

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

осуществляется на базе принятой фирмой стратегии и установленных соответствующих стратегических целей. Это означает, что сначала на основе анализа и прогноза изменения факторов внешней и внутренней среды разрабатывается стратегия поведения фирмы в бизнесе, устанавливаются период реализации стратегии и желаемые стратегические цели (через систему количественных характеристик). Затем разрабатываются стратегические планы - корпоративные (для фирмы в целом) и функциональные (маркетинговые, производственные, финансовые, кадровые, экономические и т. д.).

В традиционной системе планов развития сельскохозяйственного предприятия, как правило, разрабатываются долгосрочные планы развития отдельных отраслей как элементов плана стратегического развития всего аграрного формирования, годовой план в виде компоненты производственно-финансового плана, а также оперативные планы отдельных подразделений и процессов.

В большинстве хозяйствующих субъектов, развивающих отрасль молочного скотоводства, основными плановыми документами являются: план обновления стада, план случек и отелов, укрупненный план оборота стада на год, планируемая потребность в кормах на год и от урожая до урожая; план проведения зооветеринарных мероприятий, план производства основной и сопряженной продукции, плановая калькуляция себестоимости продукции. Использование традиционных методик и инструментов планирования в целом позволяет обеспечить необходимый уровень достоверности планов, но не дает возможности глубокой детализации расчетов, что, в некоторой степени, приводит к искажению потребности в ресурсах на протяжении установленного горизонта планирования и появлению возможных ошибок при оценке эффективности развития отрасли молочного скотоводства.

При реализации процессного подхода к управлению производством молока глубина детализации всех планов крайне

важна, поскольку динамический характер процессов требует постоянного мониторинга соответствия фактического состояния управляемой подсистемы плановым индикаторам, отражающим оптимальную траекторию ее развития. Чем меньше временной интервал между контрольными точками оценки состояния объекта, тем быстрее управляющая подсистема может среагировать на отклонения управляемой подсистемы от оптимальной траектории. Под оптимальной траекторией развития понимается процесс, обеспечивающий минимизацию затрат для достижения поставленной цели. Добиться повышения уровня детализации планирования развития отрасли молочного скотоводства и повышения качества планов при значительном сокращении времени на их разработку можно при использовании современных информационных систем. При этом детализацию планов необходимо проводить как в разрезе половозрастных групп, так и в отношении временного интервала. При высоком уровне компьютеризации управления технологическими процессами по основному стаду планирование в случае необходимости может осуществляться персонально по каждому животному. Чаще же пока планирование по основному стаду, как правило, идет в разрезе дойных и сухостойных коров. По стаду ремонтного и сверхремонтного скота планирование рационально вести в разрезе следующих половозрастных групп: нетели; телочки до 20 дней; телочки с 20 дней до 6 месяцев; телки с 6 месяцев до 1 года; телки с 1 года до 18 месяцев; телки с 19 до 24 месяцев; бычки до 20 дней; бычки с 20 дней до 6 месяцев; бычки с 6 месяцев до 1 года; бычки с 1 года до 16 месяцев; выбракованный скот на откорме. В основной массе сельскохозяйственных производителей, занимающихся молочным скотоводством и внедряющим в процесс управления информационные технологии планирования, принята помесечная разбивка планов.

В систему планов развития отрасли молочного скотоводства на уровне хозяй-

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

ствующих субъектов предлагается включить пять групп планов, разрабатываемых с помесечной разбивкой: план воспроизводства стада, план производства продукции, план затрат по отрасли, планы ресурсного и финансового обеспечения. Каждый план представляется в виде набора форм взаимосвязанных документов, формируемых в рамках разработанной информационной системы по автоматизации плановых расчетов. Данная совокуп-

ность планов разрабатывается в автоматизированном режиме для каждого варианта развития управляемой подсистемы, что позволяет на основе обработки сводных выходных форм провести сравнительную оценку эффективности альтернативных вариантов функционирования отрасли молочного скотоводства. Состав предлагаемой системы планов представлен на рисунке 1.

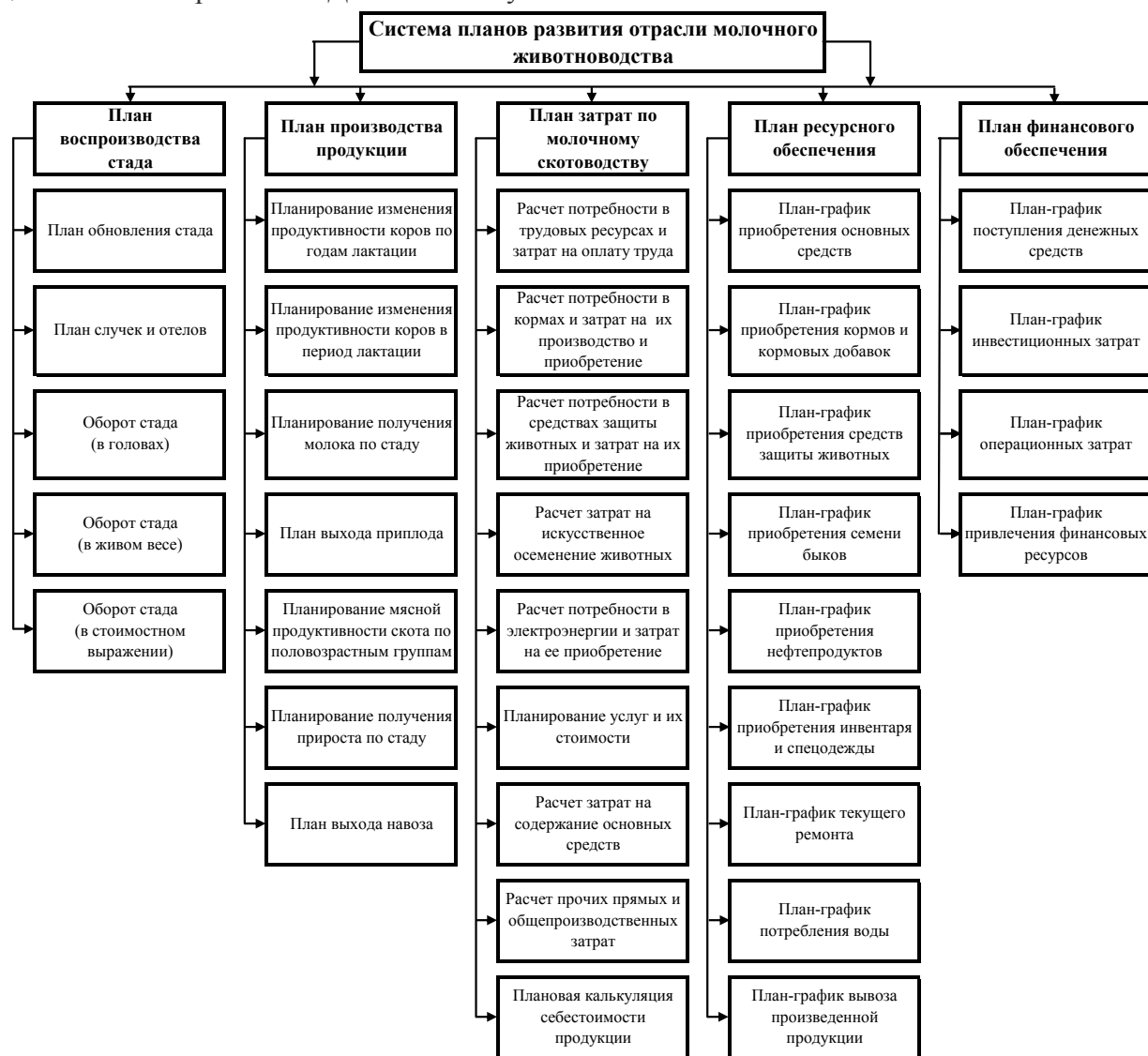


Рис. 1. Планы развития молочного скотоводства на уровне хозяйствующих субъектов

Воспроизводство продуктивного молочного скота представляет собой циклические процессы возобновления жизни, непрерывного роста и развития животных в тесном взаимодействии с природной и технологической средой для восстановления основных фондов биогенного произ-

водства при организации производства молока и приплода.

Организационно производство является массово-поточным производственным процессом. Такт потока обусловлен биологическими особенностями вида, длительностью процесса получения,

выращивания и подготовки животных к условиям будущей эксплуатации. Важнейшим фактором, определяющим организацию и экономическую эффективность воспроизводства стада, является интенсивность использования коров, зависящая от длительности воспроизводственного цикла и срока эксплуатации животных. В свою очередь, они детерминированы генотипом и условиями жизни животных.

В качестве разделов плана воспроизводства стада целесообразно выделять помесичный оборот стада в разрезе указанных половозрастных групп в головах, живом весе и стоимостном выражении, что позволит в дальнейшем отслеживать в оперативном режиме отклонения от плановых значений по трем группам показателей. План воспроизводства стада целесообразно разрабатывать на 2-3 года в силу длительности самих воспроизводственных процессов

При разработке плана производства продукции особое внимание следует уделять планированию молочной продуктивности коров, учитывая ее изменения как по годам лактаций, так и внутри их. Важным представляется анализ сезонности поступления молока при выбранном варианте графика случек и отелов, поскольку информационная система по автоматизации плановых расчетов позволяет провести сравнительную оценку эффективности различных вариантов сезонности отелов коров и нетелей с учетом сезонности изменения цен на молоко и себестоимости кормов.

План затрат по молочному скотоводству предполагает помесичный расчет потребности в ресурсах и затрат на их приобретение, а также плановую калькуляцию себестоимости продукции.

План ресурсного обеспечения формируется в виде совокупности планов-графиков приобретения всех видов ресурсов, необходимых для функционирования отрасли молочного скотоводства, тогда как план финансового обеспечения разрабатывается для предотвращения возможного разрыва в платежах и оценки эффек-

тивности отрасли через сальдо денежных потоков.

Особое внимание при планировании ресурсного обеспечения развития отрасли молочного скотоводства должно уделяться кормлению скота. В организации кормления на среднестатистической молочной ферме существуют следующие проблемы:

- отсутствие правильно составленного, сбалансированного рациона, что значительно влияет на показатели продуктивности стада;

- не применяется методика разделения коров на группы по продуктивности и возрасту, что приводит к несбалансированности рационов;

- повышенная потребность организмов животных в белке вследствие использования грубых кормов, небогатых белковым концентратом;

- не уделяется должное внимание вкусовым качествам кормов;

- несоблюдение дозировки кормов и витаминно-минеральных добавок, плохо перемешанные корма;

- заинтересованность хозяйств, в первую очередь, в увеличении количества молока, а не его качества.

Исследования эффективности современных технологий кормления крупного рогатого скота показывают, что все большее количество производителей молока переходят на круглогодичное использование полнорационных кормовых смесей в виде однородной массы с рекомендуемыми отношениями между ингредиентами рациона. По мнению ряда ученых это наиболее физиологически обоснованный способ кормления животных. При использовании кормосмесей улучшается переваримость и усвояемость корма, а из-за стабильного соотношения клетчатки, протеина и энергии повышается эффективность потребления сухого вещества, при этом устраняется сезонный характер кормления, смена рационов, использование кормов с малым запасом питательных веществ и другие недостатки традиционного летнего кормления.

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

Использование единого информационного фонда обеспечивает полное согласование всех планов и возможность их автоматизированной корректировки при изменении входных параметров. При этом

предлагаемая система планов может быть легко интегрирована в систему автоматизированного управления технологическими процессами молочного скотоводства.

Литература:

1. Банникова Н.В. Проблемы экономического планирования в сельскохозяйственных организациях / Н.В. Банникова // Достижения науки и техники АПК. -2005.- №4. - С. 37-39.
2. Гайдук В.И. Приоритетные направления развития молочного скотоводства в аграрном предприятии [Электронный ресурс] / В.И. Гайдук, Е.А. Шибанихин // Научный журнал КубГАУ. - №82(08). - 2012. - Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2012/08/pdf/09.pdf>.
3. Красильников С. Планирование как инструмент управления: твердость или гибкость / С. Красильников // Проблемы теории и практики управления. - 2007.- № 7. - С. 70-77.

SYSTEM OF PLANS IN MILK PRODUCTION MANAGEMENT BASED ON THE PROCESS APPROACH

A.V. Ulezko

Head of chair of Information support and modeling of agroeconomic systems

A.S. Yasakov

Postgraduate of chair of Information support and modeling of agroeconomic systems

Abstract

The article consider theoretical aspects of the information base formation for milk production planning, the development plans system of dairy farming industry in terms of modern information technologies using is justified.

Keywords: Planning, management, process approach, business processes.

References

1. Bannikova N.V. Problems of economic planning in agricultural organizations / N.V. Bannikova // Advances in science and technology in the AIC. -2005. - № 4. - P. 37-39.
2. Haiduk V.I. Development Priorities of dairy farming in the agricultural enterprise [electronic resource] / V.I. Haiduk, E.A. Shibanihin // Scientific Journal KubGAU. - № 82 (08). - 2012. - Access mode: <http://ej.kubagro.ru/2012/08/pdf/09.pdf>.
3. Krasilnikov S. Planning as a management tool: the hardness or flexibility / S. Krasilnikov // Problems of the theory and practice of management. - 2007. - № 7. - P. 70-77.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Елена Борисовна Фалькович

кандидат экономических наук, доцент,

заведующая кафедрой экономической теории и мировой экономики

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

тел. 8-910-349-53-52

e-mail:elena-falkovich@yandex.ru

Аннотация

В статье обосновывается необходимость изучения зарубежного опыта интеграционных процессов в агропромышленном комплексе, обобщены их общие черты и особенности, раскрыты формы агропромышленной интеграции, выявлены особенности интеграционных объединений, характерные для стран с развитой рыночной экономикой.

Ключевые слова: агропромышленная интеграция, кооперация, интеграционный процесс, агропромышленные формирования

Агропромышленная интеграция в зарубежных странах является следствием роста концентрации производства, индустриализации сельского хозяйства и государственной поддержки ускорения процессов интеграции. Сегодня с уверенностью можно утверждать, что процессы концентрации, специализации, кооперации и интеграции аграрного производства происходят во всем мире. На наш взгляд, изучение опыта развития интеграционных процессов в агропромышленном комплексе стран с развитой рыночной экономикой в области теоретических основ, инструментария и особенностей его развития позволит выявить специфические черты и тенденции, использование которых в российской практике формирования агропромышленных интегрированных структур будет способствовать их эффективно и устойчивому развитию.

Главной побудительной причиной активизации процесса агропромышленной интеграции во всех странах мира является индустриализация сельского хозяйства. Так, переход к машинной стадии производства в сельском хозяйстве в США, Канаде и Великобритании начался во второй

половине 30-х годов, в странах Северной и Западной Европы (Швеции, Нидерландах, Дании, Франции и др.) в первой половине 50-х годов, а в Японии – в конце 60-х начале 70-х годов. [2]

Формированию интегрированных структур способствовала кооперация фермерских хозяйств, где по вертикальной цепи объединяются производство, переработка, хранение и сбыт продукции. [1]

Некоторые авторы развитие интеграционных процессов в зарубежных странах ассоциируют с ростом концентрации капитала и укреплением монополий, индустриализацией сельского хозяйства, увеличением численности городского населения, а также усилением влияния государства на ускорение интеграционных процессов [8].

В качестве отличительной особенности агропромышленной интеграции в зарубежных странах, а наш взгляд, следует подчеркнуть характер ее взаимодействия: в качестве контролирующего и координирующего звена выступают несельскохозяйственные предприятия, а объектом интеграции – сельское хозяйство.

Агропромышленная интеграция в зарубежной практике хозяйствования развивается в следующих основных формах:

1. Агропромышленные формирования, которые образуются за счет объединения труда и капиталов физических и юридических лиц (кооперативы, корпорации и др.).

2. Комбинаты, которые представляют собой форму сотрудничества между сельхозтоваропроизводителями, перерабатывающими, сбытовыми, сервисными и другими организациями.

3. Объединения, которые создаются на основе договоров между участниками во главе с фирмой-интегратором и устанавливают связи с другими участниками объединения на контрактной основе либо за счет участия в формировании и управлении их собственности.

3. Комбинаты, в которых представлен весь технологический цикл от производства сельскохозяйственной продукции, ее переработки и до реализации конечному потребителю.

5. Компании холдингового типа [3].

Наиболее зрелая форма интеграции достигнута на сегодняшний день в США, где ее инициаторами выступают коммерческие компании. Здесь на одного работника сферы сельского хозяйства приходится три работника промышленных отраслей по производству средств производства и пять работников в сфере переработки, хранения и реализации сельскохозяйственной продукции. В конечном продукте АПК на долю сельского хозяйства приходится немногим более 10 %, пищевой промышленности — около 20 %, сферы распределения и реализации — 70%. [1]

Важная роль в интеграционных процессах в этой стране отводится сельскохозяйственному машиностроению, т.к. около 60% капитала фермеров приходится на машины и оборудование, а также на компании-производители минерального удобрения. [4]

Особенностью американской агропромышленной интеграции необходимо

отметить отраслевой характер применяемых типов интегрированных формирований.

Важную роль в агропромышленной интеграции США играет промышленность (сельскохозяйственное машиностроение, производство минеральных удобрений, пищевая промышленность) и фирмы, специализирующиеся на индустриальном производстве элитных семян, племенного скота и птицы. Участвуют и интеграционных процессах также снабженческо-сбытовые фирмы, представляющие крупные промышленные монополии, фермерские снабженческие кооперативы, дилерские компании. [1]

Важное значение в формировании интеграционных связей занимает торговля продовольственными товарами и концентрация сельского хозяйства. Чем крупнее сельскохозяйственное производство, тем с большим интересом вступают с ним в интеграционные связи другие фирмы. По мнению специалистов, наиболее перспективной формой агропромышленной интеграции для США являются агропромышленные объединения корпоративного типа.

В странах Западной Европы в стоимости товарной продукции продовольственного комплекса доля сельского хозяйства не превышает 20%, а сферы распределения и реализации продукции — выше 50 %.

Вертикальная интеграция в мясном подкомплексе стран ЕС проявляется в форме фермерской кооперации и контрактации сельскохозяйственных производителей с промышленно-торговыми фирмами.

Фермерская сбытовая кооперация широко развивается в Нидерландах, Франции и Германии и предполагает не только сбыт птицы и скота, но и их переработку и реализацию в виде мясopодуктов.[5]

Крупнейшими производителями и экспортерами средств производства для сельского хозяйства в Западной Европе

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

являются Германия, Франция, Великобритания и Италия, обладающие высокоразвитой пищевой промышленностью. Вместе с тем, национальное производство данного региона, в отличие от США, не обеспечивает в полной мере потребности в сельскохозяйственном сырье.

Для западноевропейского сельского хозяйства характерна фермерская производственно-сбытовая кооперация с размером ферм в среднем 17 га. Цель аграрной интеграции – создание надежного продовольственного фонда, поддержание уровня доходов в сельском хозяйстве, повышение его продуктивности – по нашему мнению, соответствуют общей задаче эффективного включения отрасли в систему воспроизводства национальных хозяйств и Европейского союза. Ее основные принципы – образование общего рынка сельскохозяйственной продукции, финансовая солидарность, внутризональные преференции и др. – позволили разработать эффективный и гибкий механизм международного регулирования аграрного сектора.

В последние 30 лет ситуация на аграрных рынках Франции претерпела значительные изменения в связи с переходом от производственной модели к модели конкурентного сельского хозяйства. Все большее значение приобретает переработка продукции и реализация готовых изделий. Была проведена реорганизация кооперативного сектора в пользу вертикальной и горизонтальной интеграции. [6]

Сегодня 40% французских сельскохозяйственных кооперативов в качестве основной сферы деятельности указывают пищевую и промышленность. Доля промышленного сектора в обороте сельскохозяйственной кооперации также достигает 40%. [6]

В рамках вертикальной интеграции во Франции в 2001 г. была создана кооперативная группа Intermill Paris, объединившая Champagne Cereales, Nutricia EMC 2, Uniegrain (крупные зерновые кооперативы). Она контролирует 19

мукомольных заводов, обеспечивая $\frac{1}{4}$ производства муки в стране, представлена также в кондитерской отрасли, производстве замороженных продуктов и хлебопечении.

Выращиванием зерновых культур во Франции занимается 133 тыс. хозяйств со специализацией «крупное растениеводство» и 80 тыс. хозяйств со специализацией «поликультура-животноводство». Зерновые кооперативы объединены во Французскую федерацию сельскохозяйственных кооперативов по сбору, снабжению и переработке (FFCAT), куда входят более 200 кооперативов, обеспечивающих около 70% национального сбора зерновых.

Для привлечения дополнительных финансовых средств в переработку и оптимизацию управления кооперативов создаются холдинги. Так, Nutriхо во главе с крупнейшим зерновым кооперативом Champagne Cereales объединяет мукомольную компанию Grand Moulins de Paris (производство 650 тыс. муки в год), состоящую из 17 мукомольных заводов и 10 заводов по производству мучных полуфабрикатов, Euromill (производство 100 тыс. муки в год) и Inter-Meunerie (производство 100 тыс. муки в год). Champagne Cereales кроме участия в холдинге Nutriхо через дочерний холдинг Champagne Delormach обеспечивает контроль за крупнейшим в мире предприятием по производству солода Malteurop состоящего из 5 заводов во Франции, а также имеющая по 2 завода в Китае Испании, Германии и на Украине.

Франция занимает второе место в Западной Европе после Германии по производству молока, где занято 110 тыс. хозяйств, которые производят 25 млрд. л молока в год. Доминирующие позиции на рынке молочных продуктов Франции занимают частные крупные компании – Besnier, Bongrain, Danon.

Мясной сектор считается одним из основных направлений специализации сельского хозяйства Франции. На

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

мясные кооперативы приходится 36% национального производства говядины, 23% – баранины. 50% – свинины, что обеспечивает стране статус крупнейшего производителя говядины в ЕС (24,5% всего производства ЕС).

Отличительной особенностью мясного скотоводства, по сравнению с зерновой и молочной подотраслями, является более низкая степень вертикальной интеграции. Крупнейшим объединением производителей КРС считается кооперативный союз Ter'elevage, который объединяет Terrena, GERAP и GIBEV.

Таким образом, необходимо констатировать, что во Франции интеграционный процесс охватывает в первую очередь отрасли, относящиеся к продовольственной системе, т.е. сельское хозяйство, пищевую промышленность и сферу реализации продовольствия. Высокая степень вертикальной интеграции наблюдается в зерновой и горизонтальной - в молочной и мясной подотраслях АПК.

В целом, для агропромышленной интеграции Франции, по мнению авторов, характерно наличие крупных перерабатывающих фирм, которые производят более половины всего продовольствия в стране. Также в развитии интеграционных процессов необходимо отметить роль французского правительства, государственные структуры которого нередко становятся инициаторами определенных интеграционных связей.

В Великобритании получили распространение агропромышленная интеграция на контрактной основе, а также создание интегрированного производства фирмой-переработчиком. Большую роль в интеграции играют кооперативы, особенно снабженческо-сбытовые.

Агропромышленную интеграцию в Италии и Германии представляют кооперативы по производству семян, кормов, поставке сельхозмашин и химикатов для сельского хозяйства. Лидерами в области производства сельхозтехники являются

такие немецкие и итальянские концерны как «Fiat», «SAME», «Deuts», «Fendi» и др.

Анализ деятельности интегрированных формирований в странах Северной Европы (Швеция, Дания, Норвегия, Финляндия) показал, что отличительной особенностью формирования интеграционных агропромышленных связей, по сравнению с другими развитыми странами, является преобладающее участие в этом процессе сельскохозяйственных кооперативов.

Они выступают инициаторами стабильных связей между сельским хозяйством и другими отраслями экономики, играют важную роль в переработке, сбыте сельскохозяйственной продукции, производственном обслуживании фермеров, имея широкую сеть своих перерабатывающих, сбытовых и обслуживающих предприятий. Через систему сельскохозяйственных кооперативов реализуется до 80% продукции фермеров. Кооперативные объединения обеспечивают свыше половины (до 60-70%) в Швеции, Норвегии и Финляндии, до 50% - в Дании поставок средств производства для сельского хозяйства. [1]

В Швеции на долю кооперативных предприятий приходится до 70-80% производства продукции пищевой промышленности. Сельскохозяйственные кооперативы Швеции вкладывают свои капиталы в создание перерабатывающих предприятий, получая затем доходы на приобретенные акции либо перераспределяемые между сельскохозяйственными товаропроизводителями прибыли.

Кооперативы разрабатывают обязательные для всех членов технологические нормативы, осуществляют действенный контроль за ведением производства, оказывают консультативную помощь. Дополнительно с фермерами заключаются контракты, где указываются более детально все конкретные для каждого фермера сроки и параметры производства. Однако во всех кооперативных формированиях зачастую используются нетради-

ционные для кооперативов принципы управления, создаются компании со смешанным капиталом.

Кроме того, исследования показали, что развитие процессов интеграции в развитых странах осуществляется в тесном переплетении различных форм агропромышленной интеграции. Наибольшего успеха процессы объединения достигли в Дании.

Развитие агропромышленной интеграции наблюдается и в странах Восточной Европы. Здесь основное развитие агропромышленная интеграция получила, начиная в 1970-х гг. Государственная форма собственности способствовала тому, что в этих странах указанный процесс принял планомерный и целенаправленный характер. Так, в Болгарии на начало 1980 г. было создано 253 агропромышленных комплекса, 4 промышленно-аграрных комплекса, 5 научно-производственных объединений и другие. Хозяйства и предприятия, входившие в комплексы, сохраняли свою юридическую и экономическую самостоятельность. Управление осуществлялось хозяйственными и контрольными Советами [3].

Кроме агропромышленных комплексов, в Болгарии создавались предприятия и объединения, в которых единым руководством охватывалась вся технологическая цепочка от производства, хранения, промышленной переработки и до реализации продукции. Кроме того, в конце 70-х гг. в Болгарии был создан национальный агропромышленный союз, в котором государственные и кооперативные организации объединялись в рамках страны с сохранением экономической и юридической самостоятельности.

В восточноевропейских странах наибольшее значение поддержания вертикальной интеграции придается холдингам, которые могут брать на себя решение вопросов эффективного использования бывшего коллективного, государственного имущества, решение различных экономических и финансовых вопросов. При этом главными интеграторами в этих стра-

нах исторически выступают предприятия перерабатывающей промышленности.

Анализ интеграционных процессов в сельском хозяйстве Западной Европы позволяет сделать вывод о том, что они базируются на действии экономического механизма агропромышленной системы, ориентированного на конечную продукцию и удовлетворение спроса населения на продовольствие.

В Японии, так же, как и в других, индустриально развитых странах, процессы агропромышленной интеграции составляют неотъемлемую часть развития экономики. Отличительной особенностью этих процессов в Японии является то, что основную роль в качестве интегратора здесь играют универсальные торговые компании, которые, кроме торговли, занимаются другими видами деятельности: собирают и предоставляют различную экономическую информацию, занимаются изучением товарных рынков, освоением новых видов производств, ведут инвестиционную, кредитную деятельности и др. Они создают сельскохозяйственные предприятия, агропромышленные объединения, ввозят сырье и продукцию, необходимую для сельскохозяйственного производства.

Специализированные торговые компании также являются инициаторами интеграции, стремясь получить продукцию высокого качества для обеспечения условий своей более успешной деятельности. Компании розничной и оптовой торговли также выступают инициаторами интеграционных процессов.

Большую роль в осуществлении вертикальной интеграции играют в Японии кооперативные организации. Сельскохозяйственные кооперативы занимаются в основном снабжением сельскохозяйственных товаропроизводителей средствами производства и сбытом продукции (специализированные), а также кредитованием и др. (комплексные). На них возложены такие функции, как социально-бытовое и медицинское обслуживание населения, переработка сельскохоз-

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

ственной продукции и т.д. Примерно аналогичные по сфере деятельности кооперативы действуют в Израиле.

Наиболее распространенной формой агропромышленной интеграции в Японии является контрактная, при которой формируются длительные устойчивые связи на контрактной основе с жестко регламентированными и детально разработанными технологическими параметрами производства, строго контролируемые фирмой – интегратором, которой зачастую является торгово-промышленная компания.

Торгово-промышленная компания заключает контракты с кооперативными организациями, а те – с крестьянскими хозяйствами сроком от 1 года до 6 лет.

Следующими формами интеграции в Японии являются создание торговыми и промышленными компаниями, а также сельскохозяйственными кооперативами сельскохозяйственных фирм и организация их объединений.

Предприятия и компании, входящие в объединения, связаны между собой горизонтальными и вертикальными интеграционными отношениями и являются, как правило, дочерними компаниями фирмы-интегратора. Иногда в объединении используются все указанные формы интеграционных связей (контракты различных видов, собственное производство и т.д.).

В Австралии, Новой Зеландии, Аргентине большая часть перерабатывающей промышленности принадлежит акционерным компаниям и индивидуальным собственникам. Перерабатывающие корпорации либо торговые фирмы выступают инициаторами установления интеграционных связей в АПК.

Таким образом, кооперация и агропромышленная интеграция стали главным фактором укрепления агропромышленного комплекса экономически развитых стран. Мировой опыт использования этих форм организации общественного производства должен найти широкое применение и в России.

Инициаторами агропромышленной интеграции в зарубежных странах выступают несельскохозяйственные фирмы, которые производят более 1/2 всей продовольственной продукции в стране.

Обобщая опыт разнообразных форм интеграционных объединений в АПК, по нашему мнению, можно выделить ряд особенностей, характерных для стран с развитой рыночной экономикой:

1. Кооперативные и корпоративные структуры в сочетании с государственными методами регулирования рынка продовольствия преобладают в АПК Японии, Франции и на перспективу в странах Центральной и Восточной Европы.

2. Система вертикальной интеграции в форме промышленно-торговых корпораций доминируют на рынке продовольствия США и Великобритании.

3. Корпоративные системы в организации агропромышленного производства характерны для таких скандинавских стран, как Финляндия, Норвегия, Швеция и Дания.

4. Холдинговые структуры, создаваемые с целью эффективного использования бывшего государственного и коллективного имущества, формируются в странах Восточной Европы и государствах СНГ.

5. Фермерско-сбытовая кооперация характерна для сельского хозяйства Западной Европы.

6. Консорциумы (как добровольные объединения) объединяют фермеров, занимающихся производством овощей, фруктов, животноводческой продукции в Италии и Франции.

7. Узкоспециализированные кооперативы преобладают в агропромышленном комплексе Нидерландов.

Таким образом, мировая практика свидетельствует о том, что наиболее эффективным средством достижения устойчивого развития АПК в условиях глобализации рынка и экономических отношений является активизация интеграционных процессов в аграрном секторе экономики.

Список литературы

1. Закшевская, Е.В. Интегрированные формирования и организационно-экономический механизм их функционирования в маслопродуктовом подкомплексе / Е.В. Закшевская, Н.М. Швецова. – Белгород: КОНСТАНТА, 2009. – 125с. (С. 29-33)
2. Карамнова, Н.В. Зарубежный опыт развития агропромышленной интеграции / Н.В. Карамнова // Вестник МичГАУ. – 2011. - № 1 Ч. 2. – С. 120-123
3. Кооперация и интеграция в АПК: учебник для вузов / В. М. Володин, Л. Н. Дубова, Г. А. Баклаженко, Ю. Д. Бахтеев, А. Н. Рассказов; под общ. ред. В. М. Володи-на. – Пенза, 2005. – 244 с.
4. Мазлоева, К.В. Управление интеграционными процессами в АЛИС/ К.В. Мазлоева. – М.: Изд-во Российского гос. агр. ун-та. — 2006. – 193с.
5. Папцов, А Система сбыта мяса и мясной продукции в ЕС / А. Папцов // АПК: экономика и управление. – 2013. - № 8. – С. 82-88
6. Папцов, А. Вертикально интегрированные кооперативные объединения в сельском хозяйстве Франции / А. Папцов // АПК: экономика и управление. – 2013. - № 8. – С. 80-88.
7. Ушачев, И.Г. Внутренние и внешние аспекты конкурентоспособности про-дукции АПК в условиях региональной интеграции и глобализации (Доклад на V Меж-дународной научно-практической конференции «Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках», Одесский госу-дарственный аграрный университет) / И.Г.Ушачев // ГНУ ВНИИЭСХ. – 2013. – 15 с. [Электронный ресурс]. // Режим доступа: <http://www.vniiesh.ru/publications/literatura>
8. Фомин, Д.А., Экономические основы развития агропромышленной интегра-ции / Д.А. Фомин, Н.С. Храпцов // РАСХН. Сиб. отд-е НИИЭСХ. – Новосибирск. 2000. – 120 с.

THE INTEGRATION PROCESSES IN AGRICULTURE OF FOREIGN COUNTRIES

Falkovich Elena Borisovna,

candidate of economic sciences, associate professor,

Head of the Department of Economic Theory and the World Economy

Voronezh State Agricultural University, St. Mitchurina, 1, Voronezh, 394087, Russia

tel. 8-910-349-53-52

e-mail:elena-falkovich@yandex.ru

Abstract

In the article the necessity of studying foreign experience of integration processes in agriculture is justified, their common features and characteristics are summarized. It discloses agricultural integration forms and reveals the features of integration associations typical of the countries with developed market economies.

Keywords: agricultural integration, cooperation, integration process, agricultural formation

References

1. Zakshevskaya, E.V. Integrated formations and economic-organizing mechanism of their functioning in oil product subcomplex / E.V. Zakshevskaya, N.M. Shvetsova. – Belgo-rod: KONSTANTA, 2009. – 125p. (P. 29-33).
2. Karmanova, N.V. Foreign experience of the development of agro-industrial integra-tion / N.V. Karmanova //Vestnik of Michyurinskiy State Agrarian University. – 2011. - № 1

Part 2. – P. 120-123.

3. Cooperation and integration in agro-industrial complex: textbook for higher educational establishments / V.M. Volodin, L.N. Dubrova, G.A. Baklazhenko, Y.D. Bakhteev, A.N. Rasskazov; editor-in-chief M. Volodin. – Penza, 2005. – 244 p.

4. Mazloeva, K.V. Management of integration processes in ALIS / K.V. Mazloeva. – M.:Publishing House of Russian State Agrarian University. – 2006. – 193p.

5. Paptsov, A. System of meat and meat production marketing in EU / A. Paptsov // Agro-industrial complex: economics and management. – 2013. - № 8. – P. 82-88.

6. Paptsov, A. Vertical integrated cooperative associations in agriculture in France / A. Paptsov // Agro-industrial complex: economics and management. – 2013. - № 8. – P. 80-88.

7. Ushachev, I.G. Inner and outer aspects of competitive ability of production of agro-industrial complex in regional integration and globalization (Report at the 5th International theoretical and practical conference “Enhancement of competitiveness of agricultural production in domestic and foreign markets”, Odessa state agrarian university) / I.G. Ushachev // All-Russian research institute of agrarian economics of Russian Agricultural Academy. – 2013. – 15 p. [Internet source]. // URL: <http://www.vniiesh.ru/publications/literatura>

8. Fomin, D.A. Economic Bases of the development of agro-industrial integration / D.A. Fomin, N.S. Hramtsov //Russian Academy of Agricultural Sciences. Siberian department of Research institute of agrarian economics of Russian Agricultural Academy. – Novosibirsk. 2000. – 120 p.

СОСТОЯНИЕ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА САХАРНОЙ СВЁКЛЫ В РФ И ЦЧР

Юлия Олеговна Ефремова,

студентка Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д. 1

тел. 8-929-008-19-03

e-mail: yuyefremova@mail.ru

Татьяна Александровна Степанова

кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики и анализа хозяйственной деятельности предприятий АПК

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д. 1

Аннотация

В статье рассматривается актуальная в настоящее время тема – производство сахарной свёклы. Данный вид продукции в РФ занимает значительное место, и переработка сахарной свеклы является выгодным, так как спрос на эту продукцию растёт. Поэтому необходимо уделить внимание развитию и совершенствованию данной отрасли.

Ключевые слова: производство, сахарная свёкла, повышение, ЦЧР.

Сельскохозяйственные растения, подобно различным орудиям, машинам, автоматам играют важную роль в развитии производительных сил общества. Так, в результате распространения сахарной свеклы в России во второй половине XIX в. возникло промышленное производство сахара.

Свёкла – это одна из наиболее распространенных овощных, кормовых и технических культур. Корнеплоды свеклы являются ценным источником свекловичного сахара (сахарозы). Побочный продукт ее выращивания и переработки (меласса) используется в пищевой и кондитерской промышленности, а жом с высокой окупаемостью скармливается в свежем и гранулированном виде крупному рогатому скоту. Целесообразность выращивания свёклы определяется положительным влиянием свекловичного севооборота на возделывание многих сельскохозяйственных культур, высокой рентабельностью отрасли. [1]

Сахарная свёкла – это не только высокозатратная техническая культура, но

и одна из высокорентабельных и экономически привлекательных. В настоящее время свекловодство является крупной отраслью сельскохозяйственного производства и в ряде регионов Российской Федерации определяет экономику сельхозпредприятий. В ЦЧЗ выращивают около половины всей свеклы РФ.

Однако в последние годы из-за недостаточной финансовой поддержки государства, экономической незащищенности отечественных товаропроизводителей, разрыва существующих связей и несовершенства рынков сбыта продукции, нарушения паритета цен на удобрения, средства защиты растений, энергоносители, специальную свекловичную и другую технику произошел значительный спад производства сахарной свёклы.

Так, руководитель департамента аграрной политики Анатолий Спиваков на пресс-конференции в июне в [пресс-центре "Интерфакса"](#) заявил, что в текущем году в Воронежской области почти на треть были сокращены площади под сахарную свёклу до 99,4 тыс. га. Это связано с ее

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

неконкурентоспособностью в сравнении с другими сельскохозяйственными культурами. Сокращение рентабельности производства сахарной свёклы вызвано низкой текущей ценой на сахар и увеличением затрат на ее производство. На это повлияли рекордные урожаи двух предыдущих лет, что привело к трудностям по переработке. [2]

Таблица 1. Оперативные данные о ходе сева сахарной свёклы в РФ, тыс. га

Макро-регион	2013 г. факт	2012 г. факт	факт 2013 г. +/- факт 2012 г.	факт 2013 г. +/- факт 2012 г.
РФ	901,6	1 143,0	-241,4	-21,1%
Юг	181,1	260,3	-79,1	-30,4%
ЦЧР	551,5	692,9	-141,4	-20,4%
Волга-Урал	152,7	170,9	-18,2	-10,6%
Алтай	16,3	19,0	-2,7	-14,1%

Относительно благоприятные погодные условия 2013 г., продолжающаяся постепенная модернизация сахарных заводов и оптимизация посевных площадей сахарной свёклы (максимальное снижение в районах с недостаточными мощностями) позволяют надеяться на продолжение роста продуктивности сахарной отрасли в ЦЧР до уровня не ниже 4,5 тонны сахара с 1 га посевов. [3]

В результате, доля ЦЧР в общероссийском производстве свекловичного сахара в 2013/14 г. может превысить 70%.

Таким образом, важное значение имеет экономическое обоснование направлений повышения экономической эффективности и устойчивости производства сахарной свеклы в сложившейся социально-экономической ситуации.

Согласно вышесказанному, анализ производства сахарной свеклы, для определения путей и дополнительных факторов, способствующих повышению производства данного продукта, является одной из важнейших задач статистики.

В связи с актуальностью данной темы, нами было проведен анализ производства сахарной свёклы на примере предприятий Бутурлиновского, Богучарского, Семилукского и Аннинского районов Воронежской области.

На начальной стадии исследования было проведено изучение ряда динамики

В целом, крупнейший в РФ макро-регион производитель сахарной свёклы – ЦЧР также снизил посевные площади под сахарной свёклой в 2013 г. на 20,4%, что заметно менее чем на Юге (-30,4%) и в среднем по РФ (-21,1%). Данные представлены в таблице 1.

валового сбора сахарной свёклы за период с 2005- 2010 гг. Впоследствии выяснилось, что за изучаемый период наблюдается неустойчивое производство сахарной свеклы по годам. Так в периоде 2005-2009 гг. наблюдается значительное повышение валового сбора - 543377 ц. А за последующий 2010 г. определилась отрицательная динамика валового сбора сахарной свёклы (74477 ц.) (Рис.1)

Применив прием оценки темпов роста и средние показатели, нами не было выявлено какой-либо закономерности в динамике урожайности сахарной свёклы. Вследствие этого был использован метод выравнивания ряда динамики. Анализируя расчёты, выяснилось, что ежегодно происходило увеличение урожайности сахарной свёклы. Таким образом, в течение изучаемого периода урожайность данного вида продукции в хозяйстве увеличивалась на 7,89 ц/га.

Используя имеющиеся данные об урожайности сахарной свёклы за 2002-2010 гг., мы построили с помощью компьютерной программы «STATGRAF» функции: прямой, параболы, экспоненты, S-кривой. Вследствие этого анализа, нам удалось выявить общую тенденцию в изменении урожайности сахарной свёклы. Изучив полученные характеристики уравнений, мы заметили, что именно по уравнению параболы в большей степени мож-

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

но оценить урожайность сахарной свёклы, так как у неё наименьшее среднее квадратичное отклонение (59,3137 ц/га).



Рис. 1. Динамика валового сбора сахарной свёклы за 2005-2010 гг. в Воронежской области

На второй стадии исследования нами был использован метод индексного анализа урожайности и валового сбора сахарной свёклы по предприятиям Бутурлиновского, Богучарского, Семилукского и Аннинского районов Воронежской области. В ходе анализа было установлено, что средняя урожайность сахарной свёклы в 2010 году снизилась по сравнению с 2009 годом на 195,22 ц/га или на 69,8%.

Было выявлено, что положительное влияние на валовой сбор сахарной свёклы в Бутурлиновском, Богучарском, Семилукском и Аннинском районах оказал только один фактор - увеличение посевных площадей. За счёт данного фактора, в отчетном периоде валовой сбор данного вида продукции в 2010 году увеличился на 54,73%. Ухудшение структуры посевных площадей снизило среднюю урожайность сахарной свёклы в районах, а совместное влияние двух факторов: снижение урожайности и ухудшение структуры посевных площадей значительно уменьшило валовой сбор сахарной свёклы.

На третьей стадии нашего исследования использовался метод аналитической группировки хозяйств Бутурлиновского, Богучарского, Семилукского и Аннинско-

го районов Воронежской области. (Таблица 2)

Произведенная аналитическая группировка выявила необходимые связи в зависимости урожайности сахарной свёклы от нагрузки пашни на 1 трактор.

По данным из таблицы 2, мы сделали вывод, что с увеличением нагрузки пашни на 1 трактор, урожайность сахарной свёклы снижается. При этом растёт себестоимость, что приводит к снижению уровня окупаемости. Данное явление может наблюдаться при снижении качества и эффективности полевых механизированных работ. Таким образом, все предприятия должны стремиться к снижению нагрузки пашни на 1 трактор, так как, это приведет к увеличению урожайности анализируемой культуры.

Заключительная стадия нашего исследования состояла в построение многофакторной корреляционной модели для оценки степени влияния других факторов на урожайность сахарной свёклы.

Для построения многофакторной корреляционной модели урожайности сахарной свёклы в неё были заложены следующие факторы: производственные затраты на 1 га посева сахарной свёклы;

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

нагрузка пашни на 1 трактор; фондовооруженность 1 работника; энерговооруженность 1 работника; уровень специализации; затраты труда на 1 га посева сахарной свеклы; стоимость внесенных удоб-

рений на 1 га сахарной свеклы; фондовообеспеченность хозяйства; уровень концентрации (площадь посева сахарной свеклы); трудообеспеченность (число работников на 100 га пашни).

Таблица 2. Группировка предприятий Бутурлиновского, Богучарского, Семилукского и Аннинского районов Воронежской области по нагрузке пашни на 1 трактор.

Группы предприятий по нагрузке пашни на 1 трактор/ га	Число предприятий	Производственные затраты на 1 га посева сахарной свеклы, руб	Нагрузка пашни на 1 трактор	Урожайность сах. свеклы, ц/га	Трудоемкость 1 ц сахарной свеклы чел./час	Себестоимость 1 ц сах. свеклы, руб	Уровень окупаемости, %
I до 147,82	7	9442	117	124,1	0,17	202	97,5
II 147,82-213,62	10	16340	176	80,9	0,21	235	82,4
III свыше 213,62	4	18972	269	64,1	0,22	296	64,4
В среднем по району	21	19389	179	85,9	0,19	226	87,2

Статистическая оценка факторов данной модели показала, что некоторые факторы не имеют тесной связи с результативным признаком, в последующем они были исключены. С помощью пакета «STATGRAF» на ЭВМ мы просчитали ряд вариантов и построили улучшенную модель с такими заложенными факторами, как производственные затраты на 1 га посева сах. свёклы; энерговооруженность 1 работника; затраты труда на 1 га посева сахарной свеклы.

Коэффициент детерминации в улучшенной модели равен 75,14%. Отсюда следует, что на долю неучтенных факторов приходится 24,86%. Коэффициент корреляции равен 0,87. Полученные данные свидетельствуют о том, что между такими факторами, как производственные затраты на 1 га посева сах. свёклы; энерговооруженность 1 работника; затраты труда на 1 га посева сахарной свеклы и урожайностью сахарной свёклы существует тесная связь.

Кроме того, в нашем исследовании был произведен анализ совокупности предприятий и выявлены резервы для повышения средней урожайности сахарной свёклы. Таким образом, если отстающие предприятия, достигнут уровня средних,

то средняя урожайность сахарной свёклы повысится на 44,11% и составит 165,4 ц/га. А если они достигнут уровня передовых предприятий, то урожайность повысится на 115,77% и составит 247,7 ц/га.

Чтобы полученные резервы реализовать, практически необходимо:

- внедрять передовые технологии и методы производства свёклы;
- улучшать использование земель;
- использовать высокоурожайные сорта и гибриды сахарной свёклы;
- развивать химизацию и мелиорацию;
- развивать комплексную механизацию и автоматизацию производственных процессов;
- использовать рациональную систему уборки и вывозки свёклы.

Подводя итог, мы можем с полной уверенностью сказать, что подъем свекловодства является главным направлением решения проблемы обеспечения населения нашей страны сахаром, а перерабатывающей промышленности сырьём. Это позволит решить несколько задач. Во-первых, будет предотвращена опасность зависимости от конъюнктуры мирового рынка, во-вторых, полнее будет использо-

ваться производственный потенциал сельского хозяйства, обслуживающих и перерабатывающих отраслей.

Для повышения производства сахарной свеклы в ЦЧР регионе необходимо учитывать природно-климатические условия, которые позволяют получать высокую урожайность культуры. Ежегодно недобор урожая происходит из-за короткого вегетационного периода, поэтому необходимо как можно полно использовать оптимальный для вегетации период. В этих условиях важным моментом, обеспечивающим получение высоких урожаев сахарной свёклы, является соблюдение сроков посевов, уборки и приёмов её обработки.

Наиболее эффективными приемами возделывания сахарной свеклы являются:

Список литературы

1. Грибов В. Д., Грузинов В. П. Экономика организации (предприятия): учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. - М.: Кнорус, 2012. - 408 с.
2. Сахарный рынок России: официальный сайт // Режим доступ: <http://www.sugar.ru/>
3. Сахар, сахарный рынок Sugar Monitoring ISCO ИКАР: аналитика, тенденции, прогнозы, комментарии // Режим доступ: <http://www.isco-i.ru/>

STATE AND WAYS OF INCREASE OF SUGAR BEET PRODUCTION IN THE RUSSIAN FEDERATION AND THE CENTRAL CHERNOZEM REGION

Y.O. Efremova, student

*Voronezh state agrarian university of a name of the emperor Peter I
e-mail: yuyefremova@mail.ru*

T.A. Stepanova

Cand. Econ. Sci., associate professor of statistics and analysis of economic activity of the agrarian and of agricultural enterprises

Voronezh state agrarian university of a name of the emperor Peter I

Abstract

In article the subject actual now – production of sugar beet is considered. This type of production in the Russian Federation takes an important place, and processing of sugar beet is favorable as demand for this production grows. Therefore it is necessary to pay attention to development and improvement of this branch.

Keywords: *production, sugar beet, increase, the Central Chernozem region.*

References

1. *Gribov V.D., Georgians V.P.* Economics organization (enterprise): textbook / V.D. Gribov, V.P. Georgians. - М.: KnoRus, 2012. – 408 p.
2. Russian sugar market: official site // access mode: <http://www.sugar.ru/>
3. Sugar, sugar market Sugar Monitoring ISCO ICAR: analytics, trends, forecasts and comments // access mode: <http://www.isco-i.ru/>

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА

Елена Борисовна Панина

кандидат экономических наук, доцент

кафедра статистики и анализа хозяйственной деятельности предприятий АПК
Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1
тел. 89102413632
e-mail: gray48@yandex.ru

Александра Владимировна Ануфриева

аспирант

кафедра статистики и анализа хозяйственной деятельности предприятий АПК
Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Валентина Анатольевна Максименко

студент факультета бухгалтерского учета и финансов

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

Аннотация

В статье анализируются объемы производства молока в сельскохозяйственных предприятиях Воронежской области, определяются факторы и резервы увеличения производства молока, рассматриваются пути развития молочного скотоводства.

Ключевые слова: молочное скотоводство, состояние и тенденции развития, производство молока и молочной продукции, факторный анализ, производственные резервы.

Известно, что молочное скотоводство является, пожалуй, одной из самых сложных отраслей животноводства и всего сельскохозяйственного производства. Успешное ее развитие определяется многими направлениями, из которых наиболее весомыми, на наш взгляд, являются: ценность разводимых пород, условия содержания и использования животных, их здоровье, качество производимой продукции и ряд других.

Объемы производства молока в мире возрастают. В 2012 году мировое производство молока всех видов составило 695 млн. т, что на 5,2 млн. т (0,8%) больше уровня 2011 года. В то же время, следует отметить, что темпы прироста производства молока сокращаются. Отме-

ченный прирост 0,8% в 2012 году является самым низким за последние 10 лет.

Основной объем надоенного молока составляет коровье молоко, его доля в мировом производстве молока всех видов составила в 2011 г.: в странах ЕС – 150 млн. т, Индия – 104,8 млн. т и США – 84,7 млн. т. Их доля в производстве молока в 2011 г. составила 48,8%.

Большинство стран производят молоко для собственного потребления. Поставки молочной продукции на внешние рынки невелики, из 684 млн. т молока на экспорт продается не более 6%. Экспортно-ориентированной по молоку остается Новая Зеландия, поставляя за рубеж 90 % произведенных объемов.

Австралия постепенно выбывает из списка стран-экспортеров молочной продукции. В данной стране существенным фактором сокращения объема рынка выступает отмена государственной поддержки производителям. [3]

Следует отметить, что доля Евросоюза в мировом производстве молока сокращается. Наиболее активно развивается отрасль в Индии, которая начинает выходить с очень небольшой долей объемов молока и на внешний рынок. В 2012 г. РФ заняла 5-е место среди стран мира по валовому производству молока после Индии, США, Китая и Пакистана.

Производство молока в России в 2015 году может снизиться на 1% по сравнению с показателем за 2012 год - до 31,5 млн. т, говорится в прогнозе социально-экономического развития РФ на 2014 год и плановый период 2015-2016 годов, подготовленном Минэкономразвития и одобренном на заседании правительства. [5]

Возобновившийся после кризиса 2008 года рост потребления молочной продукции при дефиците собственного сырья в среднесрочной перспективе обусловит рост поставок импортной продукции, в основном из стран СНГ, с которыми действует беспошлинный режим торговли. Так, импорт молока и молочных продуктов в 2014 году может увеличиться на 17,6% по сравнению с 2013 годом – до 9,4 млн. т; в 2014 году его объем может составить 8,7 млн. т, в 2015 году – 9,1 млн. т, в 2016 году – 9,3 млн. т.

Удельный вес отечественной молочной продукции в ресурсах в 2014 году составит 74% против 76% в 2013 году. Потребление на душу населения возрастет до 249-250 килограмм в 2015 году против 245 килограмм в 2013 году. [3]

По прогнозу Минэкономразвития, в результате удорожания содержания скота сохранится тенденция сокращения численности коров, прежде всего в хозяйствах населения, имеющих значительную долю в производстве молока среди других категорий хозяйств (45-48%).

В этих условиях значительно возрастает роль экономического анализа для выявления внутрихозяйственных резервов увеличения производства молока в отечественных сельскохозяйственных организациях.

Для проведения статистико-экономического анализа нами были отобраны сельскохозяйственные организации Калачеевского, Бутурлиновского, Павловского, Семилукского и Аннинского районов Воронежской области. Проведенная аналитическая группировка хозяйств по уровню интенсивности производства молока показала, что с увеличением уровня интенсивности возрастает продуктивность коров, снижается себестоимость 1ц молока и растет уровень окупаемости производства.

Проведение однофакторного дисперсионного анализа подтвердило существование выявленной зависимости при 95% уровне доверительной вероятности. Вследствие чего, фактор интенсификации производства был включен в многофакторную корреляционно-регрессионную модель продуктивности коров. [4]

Результаты многофакторного корреляционно-регрессионного анализа, проведенного по методу пошаговой регрессии, представлены в таблице 1.

Множественный коэффициент детерминации ($R^2 = 0,7571$ или 75,71%), свидетельствует, что на долю факторов модели приходится 75,71% вариации продуктивности коров в хозяйствах исследуемой выборки. Все рассчитанные показатели качества построенной модели подтверждают, что разработанная модель в достаточной степени отвечает экономическим условиям хозяйств Семилукского, Бутурлиновского, Калачеевского, Аннинского и Павловского районов и может быть рекомендована к практическому применению, в частности, для расчета резервов увеличения средней продуктивности коров и валового надоя молока.

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

Таблица 1 – Уравнение корреляционно-регрессионной зависимости продуктивности коров от факторов, выявленных в ходе экономического анализа

Независимые переменные	Парный коэффициент регрессии	Стандартная ошибка коэффициентов регрессии	Расчетный критерий Стьюдента (t расч.)	Уровень значимости (α расч.)
Константа	1,4495	4,78545	0,3029	0,7645
Производственные затраты на 1 корову, руб.	0,0006	0,00007	8,7673	0,0000
Уровень специализации, %	0,1708	0,05245	3,2566	0,0032

R-SQ. (ADJ.) = 0,7571 SE= 7,3913 MAE= 5,7229 DW= 2,186

Согласно поведенных нами расчетов, при достижении отстающими предприятиями уровня средних хозяйств, продуктивность коров увеличится на 13,14 ц или 29,99%, а если они достигнут уровня передовых хозяйств, то продуктивность коров увеличится на 28,51 ц или 65,08%.

В этих условиях можно добиться повышения валового надоя в хозяйствах исследуемых районов на 33926 ц.

Реализация этих резервов связана с осуществлением ряда мероприятий, приводящих к повышению продуктивности коров:

1. Углубление специализации и концентрации производства молока.
2. Создание прочной кормовой базы, способной удовлетворить потребности скота в питательных веществах для полной ре-

ализации генетического потенциала продуктивных качеств. [2]

3. Освоение комплекса мероприятий по совершенствованию технологии содержания и кормления скота.

4. Рационализация систем выращивания ремонтного молодняка, обеспечивающих рост производства молока при значительном улучшении оплаты корма продукцией.

5. Целенаправленное использование интенсивных пород молочного скота, на основе которых создаются высокопродуктивные стада животных.

6. Углубленная селекционно-племенная работа по совершенствованию существующих и создание новых пород молочного скота, способных обеспечить высококачественное производство высококачественной продукции. [1]

Список литературы

1. Евдокимов И.А. Пути повышения продуктивности в молочном скотоводстве в России / И.А. Евдокимов // Молочное скотоводство, 2012. - № 10. - С. 66.
2. Ковалева Г.П. Резервы повышения продуктивности сельскохозяйственных животных / Г.П. Ковалева, Н.В. Сурина // Молочная промышленность, 2011. - №10. - С. 77-80.
3. Национальные счета России в 2006-2012 годах: Статистический сборник / Федеральная служба государственной статистики. - М.: [Статистика России], 2012. - 176с.
4. Панина Е.Б. Формирование и использование производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий в рыночных условиях хозяйствования (монография) / Е.Б. Панина. - Воронеж: Воронеж. гос. аграр. ун-т, 2009. – 190 с.
5. Россия в цифрах. 2013. Крат. стат. сб. / Росстат - М., 2013.-573с.

Y.B. Panina

Cand.Econ.Sci., associated professor
chair of statistics and analysis of economical activities of agricultural, foodstuff and processing enterprises

Voronezh state agrarian university named after the emperor Peter I

phone: 89102413632;

e-mail: gray48@yandex.ru

A.V. Anufrieva

postgraduate student

chair of statistics and analysis of economical activities of agricultural, foodstuff and processing enterprises

Voronezh state agrarian university named after the emperor Peter I

V.A. Maksimenko

student

department of accounting and finance

Voronezh state agrarian university named after the emperor Peter I

Abstract

In this article the volumes of milk production in Voronezh region agricultural enterprises are analyzed, the factors of its growth are determined and the production reserves are estimated, the ways to develop milk cattle breeding are suggested.

Keywords: milk cattle breeding, current situation and the ways of development, production of milk and dairy products, factorial analysis, production reserves

References

1. Yevdokimov I.A. The ways of milk productivity rising in milk cattle breeding in Russia / I.A. Yevdokimov // Milk cattle breeding, 2012 - №10. – p.66.
2. Kovaleva G.P. The reserves of productivity rising of agricultural animals / G.P. Kovaleva, N.V. Surina // Milk industry, 2011. - №10. – p. 77-80.
3. National accounts of Russia in 2006 – 2012. Statistical issue / Federal service of state statistics. – M.: [Statistics of Russia], 2012. – 176 p.
4. Panina E.B. Forming and using of agricultural enterprises production potential under market conditions / E.B. Panina. – Voronezh: Voronezh state agrarian university press, 2009. – 190 p.
5. Russia in Figures. 2013: Short Statistics / Rosstat – M., 2013. – 573 p.

ТЕНДЕНЦІЇ У РОЗВИТКУ МОЛОЧНОГО СКОТАРТСТВА УКРАЇНИ В ПЕРІОД ПІСЛЯ 1990 РОКУ

Н.И. Шиян,

канд. екон. наук, доцент кафедри менеджмента організацій
Харьковский государственный аграрный университет им. В.В. Докучаева
Харьков, Україна
тел. моб. 0661519299

Постановка проблеми. Згідно із стратегічними напрямками розвитку аграрного сектору економіки України обсяг виробництва продукції сільського господарства до 2020 року повинен зрости в 1,46 раза, в тому числі рослинництва в 1,33, а тваринництва в 1,78 раза [Месель-Веселяк В.Я. *Стратегічні параметри розвитку сільськогосподарського виробництва України до 2020 року* / В.Я. Месель-Веселяк // *Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року.* – К.: ННЦ «ІАЕ», 2013. – 762 с, С. 146.].

Велика увага при цьому приділяється питанням, пов'язаним із збільшенням виробництва молока, стан якого викликає обґрунтоване занепокоєння, оскільки виробництво молока у порівнянні із 1990 роком різко скоротилося. Подібний результат є наслідком цілого ряду тенденцій, які мали місце впродовж усього періоду. А тому їх з'ясування набуває особливої актуальності.

Огляд публікацій. Питання, пов'язані із розвитком молочного скотарства, постійно знаходяться в полі зору науковців, що знаходить віддзеркалення в чисельних публікаціях, присвячених даній проблематиці. Вони різнопланові за своєю тематикою.

Зокрема відмінність публікацій полягає і в тому, що проблеми ефективного виробництва молока розглядаються як складові загальної

проблематики галузі тваринництва [Амбросов В.Я. *Шляхи відтворення тваринництва* / В.Я. Амбросов // *Економіка АПК.* – 2012. - № 5. – С. 37-.....], або ж галузі скотарства у цілому [Микитюк В.М. *Шляхи відродження галузі скотарства: основні детермінанти* / В.М. Микитюк // *Економіка АПК.* – 2012. - № 11. – С. 29-36; Місюк М.В. *Теоретичні аспекти економічних відносин виробників продукції скотарства та підприємств по її переробці* / М.В. Місюк // *Економіка АПК.* – 2012. - №10. – С. 26.....]. Ті публікації, в яких предметом дослідження виступає виробництво і реалізація молока, також мають різну спрямованість. Зокрема в них розглядаються проблеми відродження молочного скотарства в окремих регіонах [Збарський В.К. *Перспективи відродження молочного скотарства на Черкащині* / В.К. Збарський // *Економіка АПК.* – 2012. - № 10. – С. 13.....], визначенню оптимальних каналів реалізації молока [Козловський С.В. *Визначення оптимальних каналів реалізації молочної продукції* / Козловський С.В. // *Економіка АПК.* – 2012. - № 2. – С. 46.....], з'ясуванню місця молочної продукції України на світовому ринку [Степанюк Л.М. *Конкурентоспроможність молочної продукції на світовому агропродовольчому ринку* / Л.М. Степанюк, З.М. Тітенко // *Економіка АПК.* – 2012. - № 5. – С. 152-.....], підвищенню ефективності виробництва молока на інноваційній основі [Кучер

Л.Ю. Шляхи підвищення ефективності виробництва молока на інноваційній основі / Л.Ю. Кучер, А.В. Кучер // Економіка АПК. – 2012 (13). - № 3. – С. 70-75.]

Але в цих та і в багатьох інших працях явно недостатньо розглядаються питання, пов'язані із визначенням основних тенденцій у розвитку молочного скотарства в минулому, а також в майбутньому.

Мета статті у зв'язку з цим полягає у з'ясуванні основних тенденцій у зміні обсягів виробництва молока в період після 1990 р., виявленню тих чинників, під впливом яких вони відбувалися і оцінці прогнозних тенденцій розвитку галузі на ближню, а також віддалену перспективу із врахуванням як вітчизняного, так і світового досвіду.

Вклад результатів досліджень. Поняття «тенденція» відноситься до широко вживаних у економічній літературі. На відміну від багатьох інших відносно нього не виникало особливих відмінностей у визначенні його змісту. Разом з тим, у різних словниках можна зустріти трохи відмінне трактування цього поняття. Одне з них полягає в наступному. Тенденція – це 1) спрямованість, напрям розвитку чогонебудь (суспільства, економіки, культури, тощо); 2) основна ідея твору, в тому числі наукового; 3) упереджена думка, яка нав'язується читачеві чи слухачеві [Семотюк О.П. *Сучасний словник іношомовних слів* / О.П. Семотюк // Х.: Веста: Вид. «Ранок», 2007. – 454 с., С. 408]. Автори іншого словника виходять з того, що тенденція віддзеркалює сформовану спрямованість економічних процесів, або ж виявлені в результаті аналізу, спостерігаємі стабільні співвідношення, якості, ознаки, притаманні економічній системі, економіці країни, підприємства [Райзберг Б.А. *Современный экономический словарь* / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева // М.: ИНФРА-М, 1998. 479 с., С. 341].

У даному дослідженні виходили із того, що тенденція – це перш за все спрямованість динаміки обсягів виробництва, а також чинників, під впливом яких вона формується. Велика увага також приділялася спрямованості структурних змін, які відбуваються при виробництві молока.

Серед них особлива увага природно приділяється тенденції, яка має визначальне значення – тенденції зміни обсягів виробництва молока. Найкращим у цьому відношенні був 1990 р., в якому було вироблено 24,508 млн т молока. У подальшому починається неухильне зменшення його виробництва, цей процес продовжувався до 2000 р., в якому кількість виробленого молока дорівнювала 12,658 млн т. Починаючи із наступного року обсяги виробництва молока зростали, але приріст був незначним, а до того ж у 2006 р. знову починається процес зменшення обсягів виробництва, який продовжувався до 2011 р., в якому молока було вироблено 11,086 млн т. За повідомленням директора департаменту тваринництва Міністерства аграрної політики і продовольства України у 2012 р. було вироблено 11 млн 388 тис. т молока. Тобто почався процес нарощування обсягів виробництва, причому очікується, що він буде продовжуватися і в поточному році, в якому він має досягти 12 млн т. [Сімонов Д. *VI Всеукраїнський молочний конгрес* / Д. Сімонов // *Молоко і ферма*. – 2013. - № 1. – С. 12-15, С. 12].

Таким чином, підтверджується раніше зроблений висновок щодо тенденцій в молочному скотарстві України, згідно з яким в галузі скотарства почався процес відродження [Маслак О. *Перші результати відродження* / О.Маслак // *Агробізнес сьогодні*. – 2012. - № 21. – С. 10].

Тенденції у зміні обсягів виробництва молока доволі суттєво відрізняються від тих, які притаманні динаміці валової продукції рослинництва в постійних цінах 2010 р. Найбільш

Проблеми підприємництва в аграрній сфері

принципова відмінність полягає в тому, що показник вартості валової продукції рослинництва у 2011 р. значно перевищив показник 1990 р., склавши по відношенню до останнього 111,6 %. Та і характер змін

впродовж цього періоду обсягів виробництва молока і вартості валової продукції рослинництва відрізнявся доволі суттєво, що добре видно якщо їх відобразити на рис. 1.

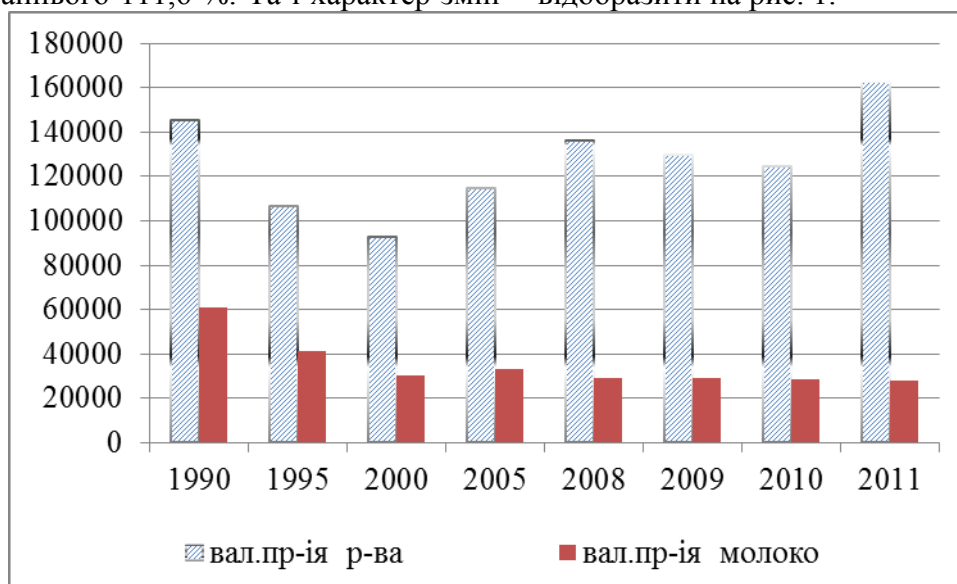


Рис. 1. Динаміка валової продукції рослинництва і молока в постійних цінах 2010 р.

Після падіння знову починається підйом, а потім скорочення обсягів виробництва. Особливо чітко зазначена закономірність проявлялася в період 1999-2003 рр. і 2003-2007 рр. Спочатку за цим же сценарієм відбувалися події в 2007-2011 рр. Згідно із закономірністю, яка сформувалася в два попередні підперіода, у 2011 р. слід було очікувати зменшення обсягів виробництва. У дійсності ситуація виявилася протилежною. У цьому році в порівнянні із попереднім мало місце рекордне зростання обсягів виробництва валової продукції із 125 млрд. грн. до 162 млрд. грн..

Якщо підійти до оцінки відмінностей у характері тенденцій виробництва молока і валової продукції рослинництва з позицій визначення тісноти залежності між ними, то з'ясувалося, що коефіцієнт парної кореляції між двома групами показників за період 1990-2011 рр. дорівнював 0,172. А це означає, що тіснота залежності між цими показниками майже відсутня.

Аналогічний коефіцієнт було розраховано між показниками обсягів виробництва молока і вартістю валової продукції тваринництва. Виходячи із загальних міркувань були підстави очікувати, що він, по перше, буде позитивним, а по-друге, високим. І дійсно, його величина склала 0,922, що свідчить про те, що вагома частка у формуванні валової продукції тваринництва належить молоку.

На формування загальної величини коефіцієнта парної кореляції між величиною валової продукції тваринництва і виробництвом молока вплинула та обставина, що в окремі підперіоди залежність між ними була різною. Так, у 2005-2011 рр. коефіцієнт парної кореляції склав -0,690. Його від'ємна величина зумовлена тією обставиною, що в ці роки виробництво молока неухильно зменшувалося, а вартість валової продукції мала тенденцію до зростання. Слід зазначити, що коефіцієнт парної кореляції у ці роки між величиною вартості валової продукції

Проблеми підприємництва в аграрній сфері

рослинництва і тваринництва дорівнював 0,633.

Таблиця 1. Виробництво молока, продукції тваринництва і рослинництва в Україні [[Месель-Веселяк В.Я. Стратегічні параметри розвитку сільськогосподарського виробництва України до 2020 р. / В.Я. Месель-Веселяк // Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року. – К.: УНУ «ІАЕ», 2013. – 762 с., С. 146].]

Роки	Молоко		Продукція тваринництва		Продукція рослинництва	
	тис. т	у % до базового	млрд. грн	у % до базового	млрд. грн	у % до базового
1990	24508,3	100,0	137	100,0	146	100,0
1991	22408,6	91,4	124	82,9	121	90,5
1992	19113,7	78,0	104	82,9	121	75,9
1993	18376,5	75,0	94	91,8	134	68,6
1994	18137,5	74,0	87	71,2	104	63,5
1995	17274,3	70,5	78	72,6	106	56,9
1996	15821,2	64,6	70	66,4	97	51,1
1997	13767,6	56,2	61	69,9	102	44,5
1998	13752,7	56,1	63	58,2	85	46,0
1999	13362,2	54,5	61	52,7	77	44,5
2000	12657,9	51,6	58	63,7	93	42,3
2001	13444,2	54,9	62	71,2	104	45,3
2002	14142,4	57,7	66	70,5	103	48,2
2003	13661,4	55,7	62	60,3	88	45,3
2004	13709,5	55,9	62	80,1	117	45,3
2005	13714,4	56,0	65	78,1	114	47,4
2006	13286,9	54,2	67	80,1	117	48,9
2007	12262,1	50,0	66	72,6	106	48,2
2008	11761,3	48,0	65	93,2	136	47,4
2009	11609,6	47,4	68	89,0	130	49,6
2010	11248,5	45,9	70	85,6	125	51,1
2011	11086	45,2	71	111,0	162	51,8

Природно виникає питання, під впливом яких чинників формувалися відмінності у зміні обсягів виробництва молока і валової продукції тваринництва. Відповідь на нього пов'язана з тим, що після 2002 р. тенденції у зміні обсягів виробництва молока, а також м'яса і яєць змінилися на протилежні у порівнянні із тими, які мали місце до цього. Якщо до 2000 р. виробництво молока і м'яса синхронно скорочувалося, а у виробництві яєць ця тенденція була домінуючою, то у 2001 р. виробництво

м'яса продовжувало зменшувалося, а виробництво молока і яєць зросло. У 2002 р. відбулося зростання виробництва всіх трьох основних продуктів. Починаючи із 2003 р. тенденції, як уже зазначалося, змінилися на протилежні. Виробництво молока зменшувалося, а виробництво м'яса і яєць, навпаки зростало.

При оцінці тенденцій у зміні обсягів складових продукції тваринництва слід мати на увазі ряд обставин. По-перше, в період після 1990 р. виробництво м'яса в забійній вазі скорочувалося

Проблеми підприємництва в аграрній сфері

найбільш високими темпами в порівнянні з іншими основними продуктами галузі. Ще гірша ситуація була тільки з виробництвом вовни, яке в 2011 р. дорівнювало 3877 т, в той час як у 1990 р. – 29804 т, тобто зменшилося на 87,0 %. За цей же період виробництво мяса зменшилося з 4357,8 тис т до 2143,8 тис. т. По-друге, динаміка виробництва різних видів мяса мала протилежне спрямування. Якщо виробництво мяса птиці зростало, то виробництво яловичини і телятини зменшилося з 1985,4 тис.грн до 399,1 тис. грн. – на 80,0 %. Зросло також виробництво яєць. Таким чином, птахівництво відіграло роль своєрідного локомотива в розвитку галузі тваринництва, а скотарство, навпаки, зумовлювало зменшення темпів його відродження. По-третє, необхідно також рахуватися з тим, що продукція сільського

господарства виробляється в підприємствах, а також в особистих господарствах населення.

Дана обставина має велике значення в силу ряду причин, а також з огляду на те, що тенденції у зміні обсягів виробництва у цих формах господарювання мають суттєві відмінності як у часі, так і у просторі. У повній мірі це стосується і виробництва молока.

Особливістю виробництва переважної більшості продукції тваринництва полягає в тому, що значна кількість цієї продукції виробляється у господарствах населення. По окремих видах продукції роль їх дуже відмінна, про що переконливо свідчать дані, наведені в табл. 2.

Таблиця 2. Структура виробництва основних видів продукції тваринництва за категоріями господарств (у відсотках до загального обсягу)

	Роки								2011 до 1990 р., +,-
	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	
Сільськогосподарські підприємства									
М'ясо (у забійній вазі)	71,1	48,3	26,3	36,8	51,4	53,9	55,1	56,7	-14,4
Молоко	76,0	54,7	29,0	18,8	17,8	19,3	19,7	20,3	-55,7
Яйця	62,2	44,4	33,8	49,5	56,6	58,2	60,1	62,8	0,6
Вовна	88,8	69,4	38,6	21,7	21,5	20,4	16,9	16,7	-72,1
Мед	21,3	11,6	6,8	3,4	2,5	2,4	2,3	2,1	-19,2
Господарства населення									
М'ясо (у забійній вазі)	28,9	51,7	73,7	63,2	48,6	46,1	44,9	43,3	14,4
Молоко	24,0	45,3	71,0	81,2	82,2	80,7	80,3	79,7	55,7
Яйця	37,8	55,6	66,2	50,5	43,4	41,8	39,9	37,2	-0,6
Вовна	11,2	30,1	61,4	78,3	78,5	79,6	81,1	83,3	72,1
Мед	78,7	88,4	93,2	96,6	97,5	97,6	97,7	97,9	19,2

Як видно, в 1990 р. тільки виробництво меду було зосереджено в господарствах населення, а найменшу роль вони відігравали у виробництві

вовни, забезпечуючи тільки 11,2 % загального виробництва.

У подальшому виробництво меду в підприємствах різко зменшилося, а в

Проблеми підприємництва в аграрній сфері

господарствах населення, навпаки, зростало. Тому у 2011 р. господарства населення домінували у виробництві цього виду продукції. У цьому відношенні їх роль можна порівняти з показниками по питомій вазі у виробництві картоплі, де показники також сягають в окремі роки 97,8 і 98,8 %.

Значно переважають підприємства особисті господарства населення у обсягах виробництва молока. Їх питома вага у загальному виробництві в 2011 р. дорівнювала 79,7 % при наявності чіткої тенденції до зменшення цього показника.

Слід зазначити, що значну роль у формуванні загальних обсягів виробництва молока господарства населення відіграють і в Росії. Із 31,9 млн т молока, вироблених у 2012 р. у цій країні 15,4 млн т припадало на індивідуальні господарства, а відповідно, 16,5 млн т – на підприємства. Таким чином, підприємства хоча і не значно, але за обсягами виробництва переважають

індивідуальні господарства [у Росії у 2012 р. виробили 31,9 млн т молока // Молоко і ферма. – 2012. - № 1. – С. 10].

Хоча показники, які характеризують питому вагу сільськогосподарських підприємств і господарств населення в загальному виробництві продукції з точки зору аналізу тенденцій у розвитку виробництва певних видів продукції мають велику аналітичну цінність, не можна не рахуватися з тим, що вони є похідними від динаміки натуральних показників обсягів їх виробництва. Тож логічно звернутися до динаміки цих показників по молоку (табл.3).

Наведені дані дають підстави декількох висновків. Одна з них полягає в тому, що у зміні обсягів виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами можна виділити два підперіоди: 1) стрімкого зменшення; 2) поступового нарощування.

Таблиця 3. Динаміка виробництва молока в Україні за категоріями господарств

Роки	Сільськогосподарські підприємства		Господарства населення	
	тис. т	у % до базисного року	тис. т	у % до базисного року
1990	18634,1	100,0	5874,2	100,0
1995	9443,0	50,7	7831,3	133,3
2000	3668,7	19,7	8989,2	153,0
2005	2582,5	13,9	11131,9	189,5
2008	2089,9	11,2	9671,4	164,6
2009	2236,0	12,0	9373,6	159,6
2010	2216,6	11,9	9031,9	153,8
2011	2245,9	12,1	8840,1	150,5

Джерело: Сільське господарство України: Статистичний збірник. – К.: 2012. – 386 с., С. 126.

Також два підперіоди є підстави виділити у динаміці виробництва молока господарствами населення. Але відмінність між ними і тими, які виділені у підприємствах, полягає в тому, що у господарствах населення спочатку виробництво молока зростало, а в подальшому воно почало зменшуватися. Аналогічні процеси мають місце і в Росії (там само).

Дана обставина набуває особливого значення з врахуванням того, що згідно з перспективною моделлю сільського господарства України частка господарств населення у загальному виробництві молока хоча і зменшиться на і зменшиться, але в 2020 р. буде складати 71 % [Лупенко Ю.О. Формування перспективної моделі сільського господарства України / Ю.О. Лупенко //

Проблеми підприємництва в аграрній сфері

Економіка АПК. – 2012. - № 11. – С. 10-14., С. 13].

Якщо виходити з того, що у 2020 р. буде вироблено 20,3 млн т молока [Месель-Веселяк В.Я. *Стратегічні параметри розвитку сільськогосподарського виробництва України до 2020 р. / В.Я. Месель-Веселяк // Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року. – К.: УНУ «ІАЕ», 2013. – 762 с., С. 146], то це означає, що господарства населення вироблять у 2020 р. 14,4 млн т молока, або ж збільшать його виробництво в порівнянні з 2011 р. на 5,6 млн т. Згідно з тими ж розрахунками виробництво молока в підприємствах зросте на 3444 тис т і досягне показника 5,9 млн т, що більш ніж у 3 рази менше рівня 1990 р.*

Враховуючи сучасні тенденції у формуванні ролі категорій господарств у виробництві молока є підстави висловити припущення, що параметри стратегії виробництва молока у віддаленій перспективі будуть ще неодноразово уточнювалися у бік зростання ролі підприємств у нарощуванні обсягів виробництва молока при максимально можливому використанню потенціалу господарств населення із створенням для них відповідних умов.

Слідуюча тенденція у розвитку молочного скотарства – це динаміка продуктивності корів.

Якщо звернутися до даних табл. 4, то стане очевидним, що головною тенденцією у зміні продуктивності худоби та птиці в Україні була тенденція до її зростання.

Таблиця 4. Продуктивність худоби і птиці в Україні

	Роки								2011 до 1990 р., %
	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	
Середньодобовий приріст великої рогатої худоби на вирощування, відгодівлі та нагулі, г	431	259	255	392	449	469	461	481	111,6
Середньодобові прирости свиней на вирощуванні та відгодівлі, г	229	117	120	281	361	375	375	414	180,8
Середній річний удій молока від корови, кг ¹	2863	2204	2359	3487	3793	4049	4082	4174	145,8
Середня річна несучість однієї курки-несучки, шт ¹	214	171	213	274	278	280	281	286	133,6
Середній річний настриг вовни від однієї вівци, кг	3,4	2,9	3,0	3,5	3,5	3,6	3,4	3,4	100,0

¹у сільськогосподарських підприємствах.

Джерело: Сільське господарство України, с.130.

Перш ніж аналізувати наведені дані, слід зазначити, що вони в залежності від виду тварин віддзеркалюють різні кола виробників. Тільки підприємства, або ж всі категорії виробників, тобто

середньозважену величину по підприємствам і господарствам населення. Саме до останньої категорії відноситься показник продуктивності корів. А оскільки поголів'я корів в господарствах

Проблеми підприємництва в аграрній сфері

населення явно переважає його чисельність у підприємствах, то саме ці господарства у першу чергу формують середню величину показника продуктивності корів. Ще в більшій мірі це твердження відноситься до показника середнього річного настригу шерсті.

Щодо темпів підвищення продуктивності в період з 1990 по 2011 р., то вони виявилися дуже відмінними по різним категоріям. Найбільш високими темпами зростали середньодобові прирости свиней на вирощуванні та відгодівлі – в 1,8 раза. Залишився на тому ж рівні показник середнього настригу вовни від однієї вівці. Незначно зріс

середньодобовий приріст великої рогатої худоби на вирощуванні і відгодівлі – на 11,6 %. Щодо продуктивності корів, то спочатку вона знижувалася, а потім почалося зростання продуктивності високими темпами. Як наслідок показник 2011 р. на 45,8 % перевищував показник 1990 р. і майже на 90,0 % показник 1995р. Але після 2005 р. темпи зростання продуктивності помітно зменшилися.

Але, як і раніше, залишається велика диференціація підприємств, а очевидно і господарств населення за рівнем продуктивності корів. Відповідні дані по сільськогосподарським підприємствам наведені в табл. 5.

Таблиця 5. Групування сільськогосподарських підприємств за середнім річним надоєм молока від однієї корови, 2011 р.

	Кількість підприємств		Валовий надій молока від корів молочного стада	
	одиниць	у % до загальної кількості	тис. т	у % до загального обсягу
Підприємства, усього	3381	100,0	2172,8	100,0
з них з продуктивністю, кг				
до 1000	281	8,3	11,0	0,5
1001-2000	621	18,4	88,4	4,1
2001-3000	866	25,6	230,1	10,6
3001-4000	655	19,4	390,7	18,0
4001-5000	462	13,7	528,5	24,3
5001-6000	249	7,4	400,1	18,4
Більше 6001	247	7,2	524,0	24,1

Привертає увагу та обставина, що 902 підприємства мають вкрай низький рівень продуктивності, який не досягає 2 тис. кг. Їх питома вага в загальній кількості підприємств дорівнює 26,7 %. Але вони виробляють всього 4,6 % валового надою молока. Це більш ніж у 5 разів менше тієї кількості молока, яка виробляється 247 підприємствами з надоєм більше 6000 кг від однієї корови. Загальна світова тенденція полягає в тому, що для країн з високим рівнем розвитку молочного скотарства притаманна

тенденція до зниження розмаху коливань показників продуктивності корів. Так, М.Г. Павличенко, узагальнюючи досвід ведення молочної галузі Ізраїлю, відзначав наступне. Країна має найвищий рівень продуктивності корів у світі – його величина дорівнює 11,3 тис кг молока в рік, що на 2,2 тис. кг перевищує середні надої в США і майже на 5 тис. кг в ЄС. І при цьому молочні господарства знаходяться приблизно на одному рівні розвитку [Павличенко М.Г. З досвіду ведення молочної галузі Ізраїлю / М.Г.

Проблеми підприємництва в аграрній сфері

Павличенко // Економіка АПК. – 2012. - № 6. – С. 130-144, С. 131]. Хоча певна диференціація ферм за рівнем продуктивності має місце і в цій країні. Але масштаб диференціації зовсім інший, ніж в Україні. У нашій державі першочерговим завданням є ліквідація надмірної диференціації підприємств за рівнем продуктивності корів шляхом підвищення його у тих підприємствах, які

ведуть виробництво молока з надмірно низьким рівнем інтенсивності.

Але це зовсім не виключає доцільності подальшого підвищення продуктивності корів у підприємствах, які в цьому відношенні уже мають і в яких припустимо середній надій від корови перевищує уже 4 тис. кг молока за рік. При цьому природно виникає питання, на які показники слід орієнтуватися.

The Tendencies the Dairy Cattle Breeding in Ukraine during the period after

1990 .Shyian N.I. the candidate of economic sciences,

the docent of organization management chair

Kharkiv state agrarian university named after V.V. Dokuchayev

Kharkiv, Ukraine

К ВОПРОСУ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Ирина Александровна Восковых

менеджер по корпоративной отчетности

ООО «РАВ АГРО ПРО»

394055, Россия, г. Воронеж, ул.Моисеева, д.69, кв.96

тел. 8-952-543-08-44

e-mail: IVoskovykh@rambler.ru

Дарья Михайловна Вострикова

студентка факультета бухгалтерского учета и финансов

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра 1

Александр Михайлович Восковых

кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики и анализа хозяйственной деятельности предприятий АПК

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра 1

394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

тел.8-920-405-79-14

e-mail: VOSK1959@yandex.ru

Аннотация

В статье представлены финансовые показатели сельскохозяйственных организаций Воронежской области за 2007-2011 годы, проведен анализ финансовых результатов деятельности в динамике. Рентабельность сельскохозяйственной продукции в большей степени обусловлена прибыльностью отрасли растениеводства. Анализ показателей 2007-2011 года показал, что наиболее рентабельной культурой является подсолнечник.

Ключевые слова: Финансовые показатели, рентабельность, сельскохозяйственное предприятие

В современных условиях любое аграрное предприятие стремится улучшить свое финансовое положение за счет получения максимума прибыли при минимальных совокупных затратах, так как без этого невозможно развитие производства. Анализ динамики финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных организаций Воронежской области за 2007-2011 годы показал, что 10,1-34,8% от общего количества составляют убыточные организации (таблица 1). При этом сумма убытка на одну организацию неуклонно росла с 4,5 млн. руб. в 2007 году до 17,8 млн. руб. в 2010 году, и удельный вес убыточных организаций достиг 34,8%. Дан-

ное положение оказало непосредственное влияние на уровень рентабельности сельскохозяйственной продукции, которая за рассматриваемый период неуклонно снижалась с 30,8% до 11,6%. В 2011 году количество убыточных сельскохозяйственных организаций сократилось до 72, а уровень рентабельности сельскохозяйственной продукции повысился до 16,4%.

Рентабельность сельскохозяйственной продукции в большей степени обусловлена прибыльностью отрасли растениеводства, так как уровень рентабельности ее продукции за данные годы достигал 16,7-43,7%, что значительно выше чем рентабельность продукции животно-

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

водства. Наиболее высокий уровень рентабельности среди реализованной продукции растениеводства в сельскохозяйственных организациях Воронежской области имеет подсолнечник по всем годам.

Так, уровень рентабельности реализованного подсолнечника достиг 65,2 % в 2011 году, что больше чем у зерна и сахарной свеклы соответственно на 59% и 61,7%.

Таблица 1 - Финансовые результаты деятельности сельскохозяйственных организаций Воронежской области

Показатели	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.
Число сельскохозяйственных организаций (на конец года)	584	591	584	584	543
В т. ч. убыточных: всего	59	95	91	203	72
в процентах от общего числа, %	10.1	16.1	15.6	34.8	13.3
Сумма убытка в расчете на одну убыточную организацию, тыс. руб.	4 548	6 090	10 590	17 836	9 753
Уровень рентабельности продукции сельского хозяйства, %	30,8	21,4	13,4	11,6	16,4
В т.ч.: продукции животноводства	1.0	0.6	6.7	1.4	3.2
продукции растениеводства	43.7	30.7	16.9	20.7	26.7
зерно	48,2	29,0	-3,6	-6,9	6,2
подсолнечник	131,9	59,1	62,5	80,8	65,2
сахарная свекла	1,9	11,4	26,2	4,5	3,5

Как известно уровень рентабельности сельскохозяйственной продукции в значительной степени зависит от суммы затрат на ее производство и реализацию. Анализ показателей динамики, представленных в таблице 2 свидетельствует, что затраты на производство подсолнечника характеризуются общим ростом за 2004-2012 годы почти в 4 раза и составили в 2012 году 4490,6 млн. руб. В 2010 году сумма затрат на производство подсолнечника сократилась по сравнению с предыдущим годом на 40,6 млн. руб. или на 1,3%. Наибольший темп роста затрат был зафиксирован в 2008 году, когда они увеличились на 43,6% по сравнению с уровнем 2007 года, увеличение затрат на один процент в данном году составляло 18,6 млн. руб.

В среднем в течение изученного периода затраты на производство подсолнечника в сельскохозяйственных организациях Воронежской области увеличивались ежегодно на 419,3 млн. руб. или 18,9%. При этом себестоимость 1ц под-

солнечника в среднем ежегодно повышалась на 10,2%, а валовое производство на 7,8%. Основными факторами, которые определяют валовой сбор подсолнечника, являются урожайность и размер и посевной площади. Наибольшее влияние на рост валового производства подсолнечника оказал уровень урожайности данной культуры, так как он в среднем за 2004-2012 годы возрастал на 7,3%, а расширение посевных площадей соответственно составляло 0,4%.

Таким образом, для улучшения финансового положения и повышения уровня рентабельности сельскохозяйственного производства в Воронежской области необходимо на основе комплекса современных агротехнических мероприятий дальнейшее повышение урожайности сельскохозяйственных культур. В свою очередь благодаря росту урожайности происходит увеличение валового производства, которое соответственно приводит к снижению себестоимости единицы продукции и росту уровня рентабельности.

Проблемы предпринимательства в аграрной сфере

Таблица 2 - Показатели динамики затрат на производство подсолнечника в сельскохозяйственных организациях Воронежской области

Годы	Себестоимость 1ц, руб.	Урожайность, ц/га	Валовой сбор, тыс.т.	Затраты всего, млн. руб.	Абсолютный прирост, млн. руб.		Темп роста, %		Темп прироста, %		Абсолютное значение 1% прироста млн. руб.
					Цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	базисный	
2004	358	10.5	317,6	1135,9							
2005	337	13.1	420,6	1417,4	281,5	281,5	124,8	124,8	24,8	24,8	11,4
2006	353	12.9	402,4	1420,5	3,0	284,5	100,2	125,0	0,2	25,0	14,2
2007	433	16.3	428,6	1855,8	435,4	719,9	130,6	163,4	30,6	63,4	14,2
2008	505	16.9	527,9	2662,9	810,1	1530,0	143,6	234,7	43,6	134,7	18,6
2009	554	16.2	564,4	3126,8	460,9	1990,8	117,3	275,3	17,3	175,3	26,7
2010	924	8.2	334,0	3086,2	-40,6	1950,2	98,7	271,7	-1,3	171,7	31,3
2011	554	21.9	743,0	4116,2	1030,1	2980,3	133,4	362,4	33,4	262,4	30,9
2012	778	18,5	577,2	4490,6	374,4	3354,7	109,1	395,3	9,1	295,3	41,2

Список литературы

1. Основные показатели растениеводства районов Воронежской области за 2011 год: Статистический сборник / Воронежстат. – Воронеж, 2013.- 80с.
2. Сельское хозяйство Воронежской области: Статистический сборник / Воронежстат. - Воронеж, 2012. - 81с.

TO THE QUESTION OF PROFITABILITY OF AGRICULTURAL PRODUCTS

I.A. Voskovykh

Corporate reporting manager

LLC «RAV AGRO PRO»

e-mail: IVoskovykh@rambler.ru

D.M. Vostrikova

Student of chair of the accounting and finance

Voronezh state agrarian university of a name of emperor Peter I

A.M. Voskovykh

Cand.Econ.Sci., associated professor of chair of the finance and the credit

Voronezh state agrarian university of a name of emperor Peter I

e-mail: VOSKI959@yandex.ru

Abstract

Analysis of financial performance of Voronezh region agricultural companies for the period 2007-2011 is stated in the article. Profitability of agriculture mostly depends on profitability of the crop segment. Analysis for the period 2007-2011 has shown that the most profitable crop is sunflower.

Keywords: *Financial performance, profitability, the agricultural enterprise*

References

1. Key indicators of crop areas of the Voronezh region in 2011: Statistical compilation / Voronezhstat. – Voronezh, 2013. – p.80.
2. Agriculture Voronezh Region: Statistical compilation / Voronezhstat. – Voronezh, 2012. – p.81.

УДК 336.74

ПОЯВЛЕНИЕ И РАСПРОСТРАНЕНИЕ СЕТЕВЫХ ДЕНЕГ НА ПРИМЕРЕ ВИРТУАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ БИТКОИН

Владислав Владимирович Пшеничников

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита

Андрей Николаевич Бичев

студент факультета бухгалтерского учета и финансов

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

394087, Россия, г. Воронеж, ул. Мичурина, д.1

тел. 8-906-680-74-76

e-mail: wladwp@yandex.ru

Аннотация

Рассматриваются процессы появления и распространения сетевых денег на примере Биткоин. Выявлены различия между сетевыми деньгами и другими виртуальными средствами платежа. Сформулированы функциональные возможности сетевых денег, основные преимущества и недостатки их использования. Отражены и описаны основные вехи появления и оборота сетевых денег Биткоин.

Ключевые слова: Биткоин, виртуальные деньги, сетевые деньги, электронные деньги, платежная система, цифровая наличность, Интернет банкинг

Деньги как экономическая категория на протяжении веков сохраняют свою сущность всеобщего эквивалента. Однако под влиянием изменений социально-экономических условий и среды функционирования формы и свойства денег трансформируются, отражая специфику существующих финансовых отношений. Появление сетевых денег стало следствием роста информатизации и мобильности современного общества, адекватным ответом на потребности хозяйствующих субъектов в новой форме стоимости.

Вновь возникший специфический сегмент денежного оборота в России в настоящее время не контролируется органами денежно-кредитного регулирования. Поэтому возникает необходимость обоснования включения сетевых средств платежа в национальную платежную систему и придания им официального статуса, как выполняющим банковские операции и

сделки для реализации основных функций Центрального банка РФ.

В современной экономической литературе определению сетевых денег уделяется недостаточное внимание. Анализ существующих определений, а также изучение сущности категории позволили сформулировать его дефиницию:

Сетевые деньги - это такой вид электронных денег, который основан на преимущественном использовании неспециализированных телекоммуникационных сетей [1.].

По нашему мнению, выделить следующие достоинства данного определения:

1. Определение сетевых денег как части электронных денег дает основания предполагать, что сетевые деньги будут обладать всеми признаками, и выполнять все функции, присущие понятию «электронные деньги». В связи с этим при

определении термина нет необходимости перечислять выполняемые сетевыми деньгами функции.

2. Несомненным достоинством определения является введение понятия «неспециализированной телекоммуникационной сети». Следует пояснить, что под специализированной сетью понимается компьютерная сеть, основной целью которой не является проведение платежей и расчетов. Именно поэтому к сетевым

деньгам не следует относить безналичные деньги в расчетной сети Банка России.

Анализ свойств сетевых денег позволил выявить две группы характеристик: с точки зрения отнесения к денежной категории (выделяются свойства надежности, ликвидности и сохранения покупательной способности) и с точки зрения особенностей используемой сети. К последней группе характеристик можно отнести следующие (Табл. 1) [1].

Таблица 1. Зависимость ключевых особенностей сетевых денег от характеристик сети Интернет

№	Определяющие особенности сети Интернет	Соответствующая особенность сетевых денег
1	Обезличенность общения	Анонимность проводимых операций
2	Широкое распространение сети	Не зависит от территории, времени и страны расчетов
3	Высокая скорость передачи и обработки информации, круглосуточно	Мгновенность расчетов
4	Низкое качество информации (много лишней и чрезмерной информации, спама, вирусов)	Низкая безопасность расчетов
5	Существуют определенные минимальные технические и программные требования (а также социально-психологическая готовность)	Применяются только пользователями сети Интернет

Для полного раскрытия сущности сетевых денег были выявлены их отличия от смежных понятий, которые в литературе часто подменяются (Табл. 2) [2].

Кроме того, следует разделить сетевые деньги на два вида: организованные и неорганизованные сетевые деньги.

Данное разграничение носит ключевой характер, поскольку определяет особенности их функционирования. Под организованным сегментом сетевых денег понимаются сетевые платежные системы, в том числе платежные Интернет-системы, которые формируют устойчивую совокупность видов и форм функционирования сетевых денег. Тот сегмент сетевых денег, который не организован в систему, называется неорганизованным (он включает, например, платежи со счета мобильного телефона в пользу продавца товаров или услуг).

Особый интерес представляет уникальный опыт появления и функционирования сетевой денежной единицы Биткойн. Биткойн, часто Биткойн (от англ. Bitcoin, bit – единица информации «бит», англ. coin – «монета») – пиринговая электронная платёжная система, использующая анонимные единицы для учёта. На собственном сайте Bitcoin характеризуются как «цифровая валюта». В официальных отчётах Всемирный банк, ЕЦБ и ФБР — «виртуальная валюта». По классификации комиссии по финансовым преступлениям (англ. FinCEN) при министерстве финансов США Bitcoin относят к «децентрализованным виртуальным валютам». Часто Bitcoin называют «криптовалютой».

На сегодня основной оборот Биткоинов обеспечивают трейдеры, которые торгуют Биткойнами за различные валюты (доллары США, рубли, японские иены и другие). По состоянию на апрель 2013

Банковский сектор

года, около 67 % всех транзакций с Биткоинами происходит на площадке Mt.Gox. Биткоины также принимаются в обмен на сетевые услуги и реальные товары. Многие организации в Биткоинах принимают пожертвования.

Таблица 2. Сходства и различия сетевых денег и других денежных категорий

№	Схемы расчетов	Сходства с сетевыми деньгами	Отличия от сетевых денег
1	Электронные деньги	Используют электронный носитель	Более широкое понятие, включает также предоплаченные карты
2	Цифровая наличность	Аналогично понятию электронных денег	
3	Безналичные деньги	Способны принимать форму наличных денег, обслуживают кругооборот товаров, счетные единицы	Существуют только как записи на банковских счетах
4	Электронные переводы	Выполняют функцию платежа	Законченная одноцелевая финансовая операция
5	Предоплаченные карты	Используют средства электронной коммуникации в качестве информационного носителя	Носителем стоимости является карта с микропроцессором
6	Банковские карты	Используют электронный носитель	Привязаны к банковскому счету
7	Интернет-банкинг	Использование телекоммуникационной сети	Средство удаленного доступа к банковскому счету
8	Оплата с помощью мобильного телефона	Использование неспециализированной телекоммуникационной сети для проведения платежей	Часть операций - это дистанционный доступ к банковскому счету или счету предоплаченной карты
9	Социальные карты	Используют электронный носитель информации о стоимости	Расчеты проводятся через кредитную организацию, носителем стоимости является карта
10	Виртуальные деньги	Использование неспециализированной телекоммуникационной сети для проведения платежей	Более узкое понятие, функционируют только на базе интернет-технологий

Появилась площадка, которая на условиях маржинальной торговли предложила торговлю беспоставочными (расчётными) фьючерсными контрактами на курс Биткоин – Доллар США (BTC/USD) и на котировки других торговых инструментов. Все расчёты по контрактам осуществляются в Биткоинах. Среди пользователей Биткоинов принято следующее их условное обозначение – BTC. Основные вехи

появления и оборота сетевых денег Биткоин представлены нами в таблице 3 [4.]. Одна из особенностей данного вида сетевых денег – децентрализованная эмиссия новых Биткоинов, которой может воспользоваться любой желающий, но в строго ограниченных количествах и только путём использования вычислительных мощностей техники, использующихся с целью защиты платёжной системы от повторного расходования средств.

Банковский сектор

Таблица 3. Основные вехи появления и оборота сетевых денег Биткоин

№	Дата	Событие
1	2	3
1	25 апреля 2010 года	Были официально проданы первые Биткоины (1000 BTC за 0,3 цента USD каждая).
2	10 февраля 2011 года	На Slashdot появилась новость о достижении паритета между BTC и USD.
3	20 апреля 2011 года	Forbes публикует статью «Crypto Currency», после чего курс BTC стал расти быстрее и к концу мая достиг 8,89 USD.
4	01 июня 2011 года	Gawker опубликовал статью «The Underground Website Where You Can Buy Any Drug Imaginable» о сайте Silk Road о популярности Биткоин среди торговцев наркотиками, после чего курс BTC резко подскочил.
5	09 июня 2011 года	Курс Биткоин достиг 29,57 USD, что до 19 февраля 2013 года являлось историческим максимумом.
6	19 июня 2011 года	Крупнейшая площадка обмена Биткоин Mt.Gox была взломана, после чего курс BTC начал свое падение.
7	лето 2012 года	После долгого нахождения около отметки в 5 USD за Биткоин, его курс начал расти.
8	28 ноября 2012 года	Было зафиксировано первое уменьшение скорости эмиссии Биткоинов в 2 раза.
9	22 февраля 2013 года	Курс Биткоина достиг отметки в 30 USD, превысив максимум 2011 года.
10	01 апреля 2013 года	Курс Биткоина впервые превысил отметку в 100 USD.
11	10 апреля 2013 года	После очень быстрого роста, курс Биткоина превысил 266 USD, после чего произошёл резкий его обвал.
12	22 августа 2013 года	Германия стала ещё одной страной, признавшей Биткоины валютой. Министерство финансов страны заявило, что Биткоин — один из способов расчётов, который может использоваться в сделках между частными лицами, а значит, является валютой. Это значит, что по немецким законам любые сделки с Биткоинами могут облагаться 25%-ным налогом
13	29 октября 2013 года	Был начат предварительный заказ на первый в мире POS-терминал по приему Биткоинов. Для того чтобы расплатиться с помощью Биткоинов потребуется пластиковая карточка, выпущенная банком (криптобанк coinkite) либо терминал может распечатать счет с QR-кодом для перевода монет с помощью мобильного телефона.
14	30 октября 2013 года	В Ванкувере (Канада) начал работать первый в мире Биткоин банкомат. Канадская фирма «Bitcoinians» приобрела 5 банкоматов у невадской фирмы «Robocoïn». Остальные 4 будут установлены в городах: Калгари, Торонто, Монреале и Оттаве.

1	2	3
15	19 ноября 2013 года	Во время слушаний в сенате США о признании статуса Биткоина, как виртуальной валюты, курс показал рекордную отметку в 900,98 USD.
16	29 ноября 2013 года	Цена Биткоин сравнялась с ценой на золото 1242 USD.
17	05 декабря 2013 года	Народный банк Китая запретил финансовым организациям обрабатывать транзакции с Биткоинами. Цены отреагировали мгновенно резким падением. Биткоин обрушился, упав более чем в 2 раза с 1242 USD до 576 USD.
18	10 декабря 2013 года	Швейцарский парламент рассматривает законопроект о признании Биткоин в качестве иностранной валюты. Цель документа, внесенного представителем Томасом Вибелем (Thomas Weibel), устранить неопределенность и увеличить законность касательно криптовалюты Биткоин.
19	11 декабря 2013 года	Корея стала третьей по счету после Тайланда и Китая азиатской страной, которая отказалась признать Биткоин в качестве легальной валюты

Базовым элементом этой платёжной системы является программа-клиент с открытым исходным кодом. С помощью сетевого протокола прикладного уровня запущенные на множестве компьютеров клиенты соединяются между собой в одноранговую сеть. Для обеспечения функционирования и защиты системы используются криптографические методы.

Данные о перемещении и эмиссии Биткоинов хранятся в распределённой базе данных. Биткоины могут быть отправлены любому другому пользователю системы. При этом можно использовать любые дробные суммы с точностью до восьмого знака после десятичной запятой. Все транзакции находятся в открытом доступе, но без раскрытия информации о реальном владельце. Каждый пользователь может создать себе неограниченное количество адресов. Секретные ключи асимметричных пар ключей хранятся в файле кошелька wallet.dat, а соответствующие им публичные ключи используются для формирования bitcoin-адресов. Гипотетически есть ненулевая вероятность, что цепочка блоков будет аннулирована и в системе главной будет признана другая цепочка блоков. Вероятность такого собы-

тия резко понижается с ростом длины цепочки. Но если контролировать более половины вычислительной мощности всей сети, то такая подмена возможна для любой цепочки, что гипотетически позволяет реализовать двойную трату одних и тех же Биткоинов.

Эмиссия Биткоинов осуществляется автоматически. Новые Биткоины получают относительно случайным образом те, кто использует вычислительные мощности своего оборудования для поддержания работы системы Bitcoin (для создания новых блоков базы). Объём эмиссии алгоритмически ограничен так, чтобы общее количество эмитированных Биткоинов никогда не превысило верхний предел равный 21 миллиону – сумме бесконечно убывающей геометрической прогрессии со знаменателем $\frac{1}{2}$, количество эмитированных Биткоинов приближается к этому значению асимптотически. Скорость эмиссии стабильна (равное суммарное количество Биткоинов за примерно равные промежутки времени) и запрограммирована на уменьшение в 2 раза приблизительно раз в 4 года. Деятельность по созданию новых блоков с возможностью получить эмитированные

Биткойны и комиссионные сборы получила название «майнинг» (от англ. mining — добыча полезных ископаемых). В первых версиях клиента была кнопка «сгенерировать новые Биткойны», но после выхода софта для майнинга на видеокартах и FPGA используемый в клиенте майнинг при помощи центрального процессора оказался нерентабельным и кнопку убрали [4.].

Майнингом можно заниматься как в одиночку (соло-майнинг), так и совместно, воспользовавшись услугами одного из специальных сервисов, которые называют «пулами». Пользователи предоставляют пулу свои вычислительные мощности. В свою очередь, пул, осуществляя соло-майнинг, распределяет полученные им Биткойны между пользователями, в соответствии с установленными владельцем пула правилами. Основная причина объединения в пулы — уменьшение риска длительного неполучения награды. Вероятность получения награды соло-майнером в произвольный десятиминутный период приблизительно равна соотношению его вычислительной мощности к вычислительной мощности всей сети. И если это соотношение очень маленькое, то вероятность получения награды даже за длительный промежуток времени также будет низкой.

Передача Биткойнов осуществляется напрямую, без посредничества каких-либо финансовых организаций. Отмена транзакций невозможна. Нет обязательной комиссии, однако комиссия может быть уплачена добровольно для ускорения обработки операций.

Одно из главных отличий Биткойнов от традиционных электронных денег и безналичных расчётов заключается в том, что Биткойны не являются долговыми обязательствами эмитента. Биткойны нематериальны и являются всего лишь числом, связанным с набором условий. Воспользоваться данной суммой может только тот, кто выполнит все необходимые условия допуска. Стандартным условием является использование bitcoin-

адреса, но условия могут быть и другими. Биткойны могут быть использованы только для передачи внутри этой платёжной системы. Их стоимость не привязана к какой-либо валюте или другому активу. Курс обмена на разные валюты сейчас определяется исключительно балансом спроса и предложения.

Для полного раскрытия сущности сетевых денег были проанализированы их функции в сравнении с функциями «классических» денег и «электронных денег». Было выявлено, что сетевые деньги выполняют все функции денег, однако проявление функции имеет специфические особенности.

Роль сетевых денег может быть определена, по нашему мнению, посредством выделения преимуществ и недостатков их использования. Среди преимуществ были выделены мгновенность расчетов, пространственная независимость, простота и удобство расчетов, а также низкая стоимость обслуживания. К недостаткам были отнесены ограниченность используемой сетью, необходимость наличия специальных технических и программных возможностей, предназначенность для небольших по суммам платежей. Кроме того были выделены два свойства сетевых денег, которые могут интерпретироваться и как преимущества, и как недостатки. Выделим среди них два наиболее существенных.

Анонимность операций. При этом для пользователя сетевой платёжной системы, как правило, более предпочтительным является повышение анонимности операций, а для самой системы и регулирующих органов — рост прозрачности действий зарегистрированных лиц.

Безопасность / риски работы с сетевыми деньгами. Несмотря на утверждение сетевых платёжных систем о высоком уровне безопасности расчетов сетевыми деньгами, можно выделить достаточно много видов рисков, которые присутствуют в данном сегменте денежного оборота. Наиболее значимыми из них явля-

ются кредитный риск, риск потери ликвидности и операционный риск.

Скептики сетевых денег отмечают два их основных недостатка в сравнении с традиционными видами денег – отсутствие единого эмиссионного центра, и отсутствие у них внутренней ценности. Напомним, что централизованная эмиссия денег существует не более 200 лет, а привычные для нас банкноты также не обладают внутренней ценностью, благодаря чему и вытеснили в свое время из обращения полноценные деньги из благородных металлов. Последнее объясняет Закон Грешама или Орезма-Коперника, согласно которому дешевые деньги вытесняют из обращения дорогие деньги. Феномен Биткойна – это попытка создать новый вид менее затратных в применении денег.

Таким образом, мы считаем, что сетевые деньги – это объективная реальность будущего денежной формы стоимости. Открытыми пока остаются вопросы о том, насколько отдалено от нас такое будущее, и будут ли иметь сетевые деньги название Биткойн. Ответы на эти вопросы

будут раскрываться по мере дальнейшего развития информационных технологий в связке с дальнейшим процессом глобализации мирохозяйственных связей. Гораздо сложнее предсказать название глобальной сетевой валюты и ее эмитента, или, по крайней мере, организации, которая будет обеспечивать и регулировать выпуск, хождение и уничтожение сетевых средств платежа. Среди существующих сегодня финансово-кредитных учреждений мирового и регионального значения на роль такой организации могут претендовать Международный валютный фонд или группа Всемирного банка, Банк международных расчетов, Федеральная резервная система США или система Европейских центральных банков. Мы не исключаем также возможности появления новой специфической организации мирового масштаба, которая поэтапно может превратиться в глобальный центр, координирующий функционирование мировых сетевых денег.

Список литературы

1. Валинурова А.А. Понятие и функции сетевых денег / А.А. Валинурова // Финансы и кредит. - 2010. - №15. - С. 61-67.
2. Валинурова А.А. Теоретические аспекты функционирования систем сетевых платежей / А.А. Валинурова // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. - 2010. - №2. - С. 129-133.
3. Есаулова М.В., Пшеничников В.В. Тенденции развития электронных денег и мобильных платежей в условиях глобализации / М.В. Есаулова, В.В. Пшеничников // Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації: Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених та студентів 17-18 лют. 2012 р.: У 5 т. – Т. 1. – Д.: Біла К.О., 2012. – с.75-82.
4. Материалы информационного сайта Русскоязычный информационный ресурс о сети Bitcoin [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.BTCsec.com>
5. Пшеничников В.В. Проблемы и перспективы распространения электронных денег в условиях построения инновационной экономики / В.В. Пшеничников // Сучасні проблеми інноваційного розвитку держави: матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф., 11-12 листоп. 2010 р.: В 4 т. – Т. 2. – Д.: Біла К.О., 2010. – с. 67-76.

APPEARANCE AND DEVELOPMENT OF NETWORK MONEY WITH THE EXAMPLE OF VIRTUAL MONEY BITCOIN

V.V. Pshenichnikov

Cand. Econ. Sci., associated professor of chair of the finance and the credit

A.N. Bichev

student of the faculty of accounting and finance

Voronezh state agrarian university of a name of emperor Peter I

e-mail: wladwp@yandex.ru

Abstract

This article looks at the process of appearing and spreading of network money with the example of Bitcoin. The difference between network money and other virtual means of payment is specified. Network money functional possibilities, main advantages and disadvantages of their usage are defined. The most important steps in appearing and turning over of network money Bitcoin are described.

Keywords: *Bitcoin, virtual money, network money, electronic money, payment system, digital cash, Internet banking.*

References

1. Valinurova A.A. Ponyatiye i funktsii setevykh deneg / A.A. Valinurova // *Finansy i kredit*. - 2010. - №15. - S. 61-67.
2. Valinurova A.A. Teoreticheskiye aspekty funktsionirovaniya sistem setevykh platezhney / A.A. Valinurova // *Nauchno-tekhnicheskiye vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politekhnicheskogo universiteta*. - 2010. - №2. - S. 129-133.
3. Yesaulova M.V., Pshenichnikov V.V. Tendentsii razvitiya elektronnykh deneg i mobilnykh platezhey v usloviyakh globalizatsii / M.V. Yesaulova, V.V. Pshenichnikov // *Strategiya yekonomichnogo rozvitku krain v umovakh globalizatsii: Materiali III Mizhnarodnoi naukovopraktichnoi konferentsii molodikh uchenikh ta studentiv 17-18 lyut. 2012 r.: U 5 t. – T. 1. – D.: Bila K.O., 2012. – s.75-82.*
4. Materialy informatsionnogo sayta Russkoyazychnyy informatsionnyy resurs o seti Bitcoin [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.BTCsec.com>
5. Pshenichnikov V.V. Problemy i perspektivy rasprostraneniya elektronnykh deneg v usloviyakh postroyeniya innovatsionnoy ekonomiki / V.V. Pshenichnikov // *Suchasni problemi innovatsiyonogo rozvitku derzhavi: materialy IV Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 11-12 listop. 2010 r.: V 4 t. – T. 2. – D.: Bila K.O., 2010. – s. 67-76.*

БАНКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ РИСК: СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ

Людмила Николаевна Сотникова

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I» 394087 г. Воронеж, ул. Мичурина, 1, тел. 253-82-63, email: lyusotn@yandex.ru.

Аннотация

В данной статье проводится обобщение методов оценки банковского кредитного риска, установленных в Центральном Банке России и Европейском Центральном Банке. Авторами предлагается переложить опыт использования показателей оценки кредитоспособности заемщиков в практику российских коммерческих банков, что позволит увеличить эффективность кредитного портфеля банков и повысит их конкурентоспособность на мировом рынке.

Ключевые слова: банковский сектор, кредитоспособность, кредитные операции, кредитные ресурсы, ссуда, обеспечение заемщика, кредитный риск.

Кредитные операции являются доминирующим активом банковского сектора. Но, несмотря на восстановление экономики РФ, их качество падает: просроченная задолженность растет, резервы по кредитным активам увеличиваются. Поэтому существует необходимость регулирования объема качества кредитного портфеля банковского сектора, поскольку кредиты составляют значительную долю в банковских активах – более 50%.

Российские банки при оценке кредитоспособности заемщиков используют положение банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности». В соответствии с данным документом Банк России устанавливает требования к формированию резервов по кредитным рискам коммерческих банков на основании следующих показателей:

- финансовое положение;
- качество обслуживания долга;
- обеспечение.

Расчетный резерв устанавливается на основании определения категории ка-

чества ссуды и в зависимости от финансового состояния и качества обслуживания долга. На величину минимального резерва оказывает влияние предоставленное заемщиком обеспечение.

Положение № 254-П дает возможность банкам на основе внутренних методик оценить финансовое состояние заемщика. Банк России только контролирует ключевые показатели финансового состояния, а также разрешает минимизировать резервы (формировать минимальный резерв) в случае предоставления заемщиком обеспечения, удовлетворяющего Положению № 254-П.

Положение № 254-П более полно учитывает возможности заемщика по погашению задолженности, чем ранее действовавшая инструкция. В то же время в нем упущены некоторые немаловажные факторы:

- цели кредитования (долгосрочное проектное кредитование – более рискованное кредитование, чем кредитование под оборотные средства, поэтому кредитные риски более высокие);
- зрелость проекта;

• перспективы развития компании и отрасли в целом (позволяют оценить кредитные риски на фоне или растущей, стабильно развивающейся, или стагнирующей отрасли).

По нашему мнению, существующие методические подходы, установленные Банком России, не позволяют улучшить качество кредитного портфеля в соответствии с тенденциями экономического развития, вследствие чего, в банковской сфере возникает необходимость ее совершенствования, с использованием европейского опыта.

В банковской практике европейских банков устоялось, что Европейский центральный банк (ЕЦБ) постоянно анализирует ключевые факторы кредитования.

При формировании спроса на кредитные ресурсы немаловажным фактором являются цели кредитования:

- вложения в постоянные активы;
- сделки слияния и поглощения;
- вложения в работающий капитал;
- реструктуризация.

По данным Европейского центрального банка, европейские коммерческие банки при предоставлении кредита

Таблица 1. Матрица BCG, разработанная Бостонской консалтинговой группой

		Относительная доля рынка	
		Большая	Малая
Объем роста рынка	высокий	Звезды	Знаки вопроса
	низкий	Дойные коровы	Собаки

Каждая выпущенная продукция (ВП) определяется кругом в этих координатах. При помощи матрицы BCG ВП фирмы группируются в четыре зоны (четыре категории выпущенной продукции).

Модель И. Адизеса родилась на основании уподобления предприятия живому организму. Она показывает, что до расцвета доживают далеко не все предприятия, за расцветом неизбежно следует бюрократизация бизнеса, а затем «смерть».

Применение матрицы BCG позволяет обосновать такой критерий, как зрелость проекта. Применение модели Адизеса – перспективы компании и самой отрасли.

рассматривают и такой фактор, как зрелость проекта. При анализе стандартов кредитования в практике европейских банков все чаще рассматривают такие факторы, как ожидания экономической активности и перспективы развития отрасли.

Мировое рейтинговое агентство Standard & Poor's при оценке кредитного риска рассматривает скорринговые модели с различными финансовыми показателями, оценка которых производится на основе сравнения с другими компаниями отрасли.

В основе совершенствования оценки кредитного риска могут быть положены методы стратегического анализа, активно применяемые в зарубежной практике. Например, модель жизненного цикла компании (модель Адизеса), модель, в основе которой заложены две концепции: жизненного цикла товара и эффекта масштаба производства (матрица BCG).

Матрица BCG содержит четыре квадранта в координатах: скорость роста рынка – относительная доля рынка (табл.1).

зеса – перспективы компании и самой отрасли.

Таким образом, все перечисленные подходы ЕЦБ, Standard & Poor's и опыт зарубежной практики стратегического анализа свидетельствуют о возможности использования более совершенного инструментария для оценки кредитных рисков.

В сложившихся обстоятельствах только разработка и внедрение новых методик оценки и анализа риска в банковской сфере может способствовать сохранению и улучшению позиций на рынке, позволить повысить конкурентоспособ-

ность банков. Российская банковская система находится в стадии становления, и необходимость совершенствования кредитной деятельности назревает в связи с плохим качеством кредитных активов.

Для совершенствования методов оценки кредитного риска необходимо формирование комплексного подхода к

анализу реальной деятельности компаний, учитывающего цели кредитования, циклы кредитного проекта, положение компании в отрасли. Следовательно, применение подходов ЕЦБ в российской банковской практике, становится неотъемлемым элементом усовершенствования инструментов оценки и анализа кредитных рисков.

Список литературы

1. Славянский А.В. Принципы организации системы управления риском кредитования юридических лиц в коммерческом банке / А.В. Славянский // Финансовый менеджмент, 2011. – № 1. – С. 72-81.
2. Мировая экономика: учеб. для вузов / под ред. М.Ю. Щербанина. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2004. – 325с.
3. Фишер С. Экономика: пер. с англ. / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М: Дело ЛТД, 1995. – 456с.
4. URL: <http://www.standardandpoor.com>.
5. Любушин Н.П. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций / Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева, А.И. Галушкина, Л.В. Козлова // Экономический анализ: теория и практика, 2010. – №1. – С.45-49.

BANK CREDIT RISK: IMPROVEMENT OF ESTIMATING PROCEDURES

Lyudmila Nikolaevna Sotnikova

Candidate of economic sciences, associate professor of chair of the finance and the credit Voronezh state agrarian university of a name of emperor Peter I, 394087, Voronezh, Michurin Street, 1, ph. 253-82-63, Email: lyusotn@yandex.ru.

Abstract

In this article is led general conclusion of methods of an assessment of bank credit risk, which were established in the Central Bank of Russia and the European Central Bank. Authors offer to shift experience of use of indicators of an assessment of credit surveillance of a loan debtor in practice of the Russian commercial banks that will allow to increase efficiency of an advances portfolio and will increase their competitive power in the embracing market.

Keywords: banking sector, credit standing, lending operations, credit resources, borrowed money, collateral on a loan debtor, credit risk.

References

1. Slavyansky A.V. The principles of the organization of a control system of risk of crediting of legal entities in commercial bank / A.V. Slavyansky // Financial management, 2011. – № 1. – P. 72-81.
2. International economics: college textbook / edited by. M.U. Sherbanin. – М.: UNITI–ДАНА, 2004. – 325p.
3. Fisher S. Economy: translated from the English / S. Fisher, R. Dornbush, R. Shmalensy. – М: Business LTD, 1995. – 456p.
4. URL: <http://www.standardandpoor.com>.
5. Lyubushin N.P. Analysis of methods and models of an assessment of financial stability of the organizations / N.P. Lyubushin, N.E. Babicheva, A.I. Galushkina, L.V. Kozlova // Economic analysis: theory and practice, 2010. – №1. – P.45-49.

ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Анастасия Александровна Парфенова,
магистрант кафедры финансов и кредита Воронежского государственного аграрного университета имени императора Петра I
e-mail: anastasia1929@mail.ru

Аннотация

В данной статье рассматриваются преимущества дистанционного банковского обслуживания для банка и клиента. Приводятся услуги, предоставляемые российскими банками в сфере дистанционного обслуживания. Определяются основные меры для минимизации рисков информационной безопасности.

Ключевые слова: дистанционное банковское обслуживание, Internet-банкинг, банковские инновации, информационная безопасность.

Сегодня российские банки показывают стабильный рост доходов, клиентуры, конкуренции и разнообразия оказываемых услуг, что связано с ростом экономики России в целом. Одним из важных факторов успеха российских банков является их способность управлять издержками и возможность снижать их путём внедрения новых технологий и методов обслуживания клиентов, то есть путём внедрения банковских инноваций. Инновации являются важнейшим фактором стабильности функционирования банков и обеспечивают их экономический рост. Потребителям банковских услуг хочется иметь возможность получать информацию о состоянии счетов и управлять ими, не прибегая к традиционным визитам в банк. В свою очередь банки в стремлении приблизиться к клиенту всё чаще стараются развиваться не за счёт построения широких сетей дополнительных офисов, а за счёт внедрения передовых достижений науки и техники, реализованных в различных методах дистанционного банковского обслуживания.

Дистанционное обслуживание клиентов (ДБО), то есть предоставление банковских услуг на основании распоряжений, передаваемых клиентам удалённым образом (без его визита в банк) – одно из важнейших направлений инновационной

деятельности банков [5]. Например, в 2013 году, по данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), 64% граждан используют для получения тех или иных банковских услуг (в том числе подачи заявок на кредит, оформления пластиковых карт и вкладов) удаленные каналы [4].

Дистанционное банковское обслуживание является выгодной и удобной формой взаимодействия, как для банка, так и для его клиента. Основные преимущества дистанционного банковского обслуживания для клиента:

- Удобство – клиент может пользоваться услугами из любой точки земного шара.
- Оперативность – оплата услуг при помощи систем дистанционного обслуживания происходит с большой скоростью, иногда мгновенно.
- Доступность – стоимость пользования услугами удаленного обслуживания невелика, часто банки предоставляют услуги ДБО бесплатно.
- Выгодность – часто банки предоставляют клиенту возможность выполнения удаленных банковских операций по более выгодным тарифам, чем при обслуживании клиента в офисе.

- Разнообразие – многие банки поддерживают и развивают различные каналы дистанционного обслуживания.

Клиент получает необходимый набор банковских услуг в удобном для него формате и месте, без дополнительных финансовых и временных затрат.

Основные преимущества дистанционного банковского обслуживания для банка:

1. Экономическая выгода за счет сокращения стоимости обслуживания клиента – затраты на оказание услуг клиенту в отделениях банка и точках продаж значительно выше, чем при удаленном взаимодействии.

2. Удаленное обслуживание, к которому относится и обслуживание клиентов с помощью терминалов и устройств самообслуживания, гораздо эффективнее, по сравнению с традиционным обслуживанием в офисе банка, т. к. ни один банк не в состоянии обслужить в своих офисах десятки тысяч клиентов.

3. Появляются возможности привлечения клиентов вне зависимости от их географического местонахождения, банк получает выход на новые клиентские сегменты, которые банк не обслуживал до внедрения удаленных сервисов.

4. Увеличивается скорость и повышается качество обслуживания клиентов.

5. Увеличивается точность совершаемых банковских операций, уменьшается количество возможных ошибок, снижаются операционные риски банка.

6. Повышается конкурентоспособность банка благодаря возможности создания принципиально новых банковских продуктов и быстрого масштабирования и интегрирования банковских услуг с другими финансовыми услугами, использующими удаленный доступ к денежным счетам [2].

В настоящее время используются следующие системы ДБО: Internet-банкинг, PC-банкинг, WAP-банкинг, sms-банкинг, Mobile-банкинг, Phone-банкинг, обслуживание с использованием банкома-

тов (ATMbanking) и устройств банковского самообслуживания. При этом принципиально различают два вида систем ДБО: online системы и off-line системы. On-line системы работают в режиме реального времени. Как правило, они полностью автоматизированы и не предусматривают участия людей в обслуживании клиентов, наиболее предпочтительны и удобны для клиентов. В работе off-line систем существует временной разрыв между приемом запроса клиента и его исполнением. Они могут быть автоматизированы как частично, так и полностью.

Internet-банкинг является решением для работы в режиме on-line. Для работы клиенту требуется компьютер, с любой операционной системой, любым Web-браузером и доступом в Интернет. PC-банкинг является решением для работы в режиме off-line. Работа с документами, справочниками, импорт документов из бухгалтерских программ, подпись документов, просмотр выписок не требуют подключения к Интернету. WAP-банкинг обеспечивает клиентам доступ к банковским счетам и картам с мобильного телефона в режиме on-line. Для работы с WAP-банкингом клиенту требуется мобильный телефон с поддержкой WAP. SMS-банкинг предназначен для информирования и управления счетами корпоративных и частных клиентов посредством SMS-сообщений. Mobile-банкинг реализует концепцию «Банк на ладони» и обеспечивает круглосуточный мобильный и полнофункциональный доступ клиентов ко всему спектру услуг электронного банкинга. Mobile-банкинг предназначен для работы в on-line и позволяет клиентам управлять банковскими счетами с КПК и мобильного телефона с доступом в Интернет в самом полном объеме, как в Internet-банкинге и PC-банкинге. Phone-банкинг относится к классу систем интерактивного голосового ответа (IVR) и обеспечивает доступ клиентов к информации о банковских счетах и картах с обычного телефона и телефакса. Следуя инструкциям голосового меню и выбирая

Банковский сектор

необходимые пункты, клиент получает информацию в виде голосовых сообщений или документов. Phone-банкинг позволяет клиенту в любой момент переключиться на оператора банка и получить подсказку, а затем снова вернуться к голосовому сообщению. Как правило, крупные универсальные банки предоставляют весь сектор услуг ДБО [6].

Для управления счётом клиенту удобно использовать не только компьютер, но и сотовый телефон. Уведомления о прохождении платежей должны пересылаться по электронной почте либо на сотовый телефон. Для получения сообщений большого объёма (в частности, выписок по счетам) целесообразно использовать факс или электронную почту (рис. 1) [3].

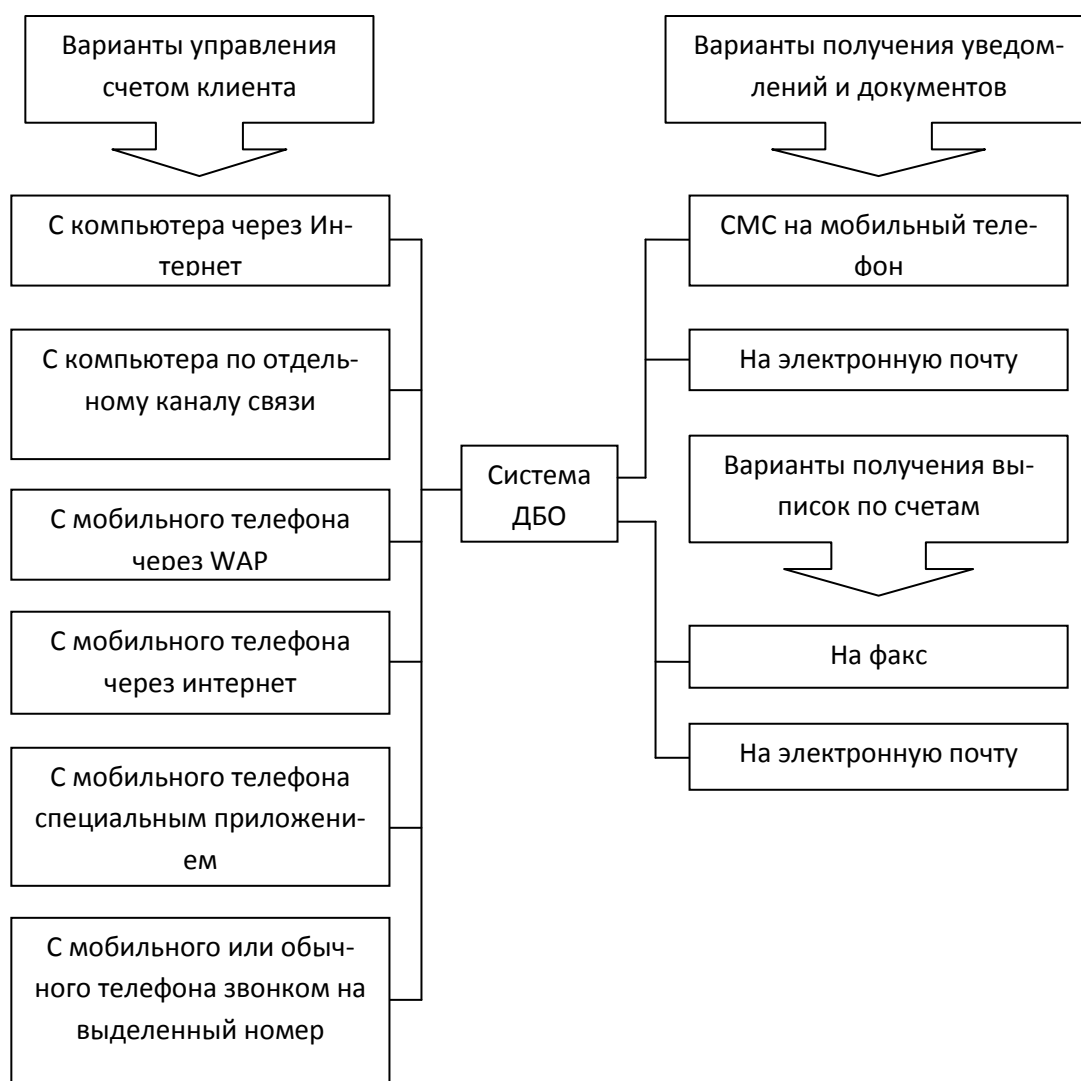


Рис. 1. Распространённые варианты доступа к управлению счетами и получению информации о проведённых платежах

В основе ДБО лежит принцип обмена информацией между банком и клиентом с обеспечением должного уровня безопасности и конфиденциальности. При дистанционном обслуживании кредитной организацией формируются исходящие информационные потоки, которые проходят через зоны банковских рисков [5]. Для

минимизации рисков информационной безопасности банк может:

- фиксировать признаки (IP, MAC, IMEA) удаленной станции клиента и предоставлять доступ только при их совпадении с информацией, полученной от клиента лично при посещении офиса банка;

- вводить суммы лимитов на все операции (сумма разовой операции, сумма операций в день, месяц и т.п.), только на высоко рискованные операции или проводить операции только по заранее определенным реквизитам;

- использовать систему «антифрод». Принцип работы системы заключается в следующем: для каждого клиента банка формируется профиль безопасности, который включает целый ряд параметров клиента и характеристики его типовых операций (контрагенты, суммы операций, остаток средств). В случае выявления системой нетипового поведения клиента или необычной транзакции операция приостанавливается до установления связи с клиентом [1].

Таким образом, клиенты ценят в дистанционном банковском обслуживании удобство, доступность и работу в режиме реального времени, а банки – экономии издержек, наличие дополнительных конкурентных преимуществ. Однако наряду с многочисленными преимуществами использование дистанционного банковского обслуживания небезопасно, в связи с чем, банкам следует уделить особое внимание на принятие мер для минимизации рисков информационной безопасности.

Список литературы

1. Адов Д. Е. Подходы к классификации систем дистанционного банковского обслуживания / Д. Е. Адов // Банковское дело. – 2013. - № 3. – С. 120-123.
2. Баранов А. М. Недостатки и преимущества систем дистанционного банковского обслуживания / А. М. Баранов, Н. В. Коротаева // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. - № 5(051). – С. 35-39.
3. Визгунов А. Н. Технологии дистанционного банковского обслуживания: российские реалии и перспективы / А. Н. Визгунов // Бизнес-информатика. – 2008. - №3(05). – С. 52-61.
4. Национальное агентство финансовых исследований [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/publications/article/single/10684.html>
5. Попова Е. Ю. Применение инновационных технологий в дистанционном банковском обслуживании / Е. Ю. Попова // Вестник ИрГТУ. – 2013. – № 5(76). – С. 193-197.
6. Спильниченко В. К. Трансформация банковских платежных систем в экономике России / В. К. Спильниченко // Экономический журнал. – 2012. – Т. 26. - № 2. – С. 56-64.

REMOTE BANK SERVICE

Anastasia Aleksandrovna Parfenova, undergraduate of chair of finance and credit of the Voronezh state agrarian university of a name of the emperor Peter I

e-mail: anastasia1929@mail.ru

In this article advantages and shortcomings of remote bank service for bank and the client are considered. The services provided by the Russian banks in the sphere of remote service are given. The main measures for minimization of risks of information security are defined.

Key words: remote bank service, Internet-banking, bank innovations, information security.

1. Adov D. E. Approaches to classification of systems of remote bank service / E. Adov // Banking. – 2013. - № 3 – P. 120-123.
2. Baranov A. M. Disadvantages and advantages of systems of remote bank service / A. M. Baranov, N. V. Korotaeva // Socio-economic phenomena and processes. – 2013. - №. 5(051). – P. 35-39.
3. Vizgunov A. N. Technologies of remote bank service: Russian realities and prospects / A. N. Vizgunov // Business informatics. – 2008. - № 3(05) – P. 52-61.
4. National agency of financial researches [Electronic resource] - an access Mode: <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/publications/article/single/10684.html>
5. Popova E. U. Application of innovative technologies in remote bank service / E. U. Popova // the Mercury of IRGTU. – 2013. – № 5(76) – P. 193-197.
6. Spilnichenko V. K. Transformation of banking payment systems in economy of Russia / V. K. Spilnichenko // the Economic magazine. – 2012. – Т. 26. - № 2 – P. 56-64.

УДК 657.446+336.258.2

БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ПРИ УСТУПКЕ ПРАВА ТРЕБОВАНИЯ ПО ДОГОВОРУ О РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ

Марина Владимировна Васильева

доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение», декан финансового факультета, ФГБОУ ВПО Госуниверситет-УНПК, 302020, Российская Федерация, Орловская область, город Орел, Наугорское шоссе 40, тел. 8 (4862) 41-98-05, e-mail: vita_977@mail.ru

Анна Александровна Ветрова

студент, ФГБОУ ВПО Госуниверситет-УНПК, 302020, Российская Федерация, Орловская область, город Орел, Наугорское шоссе 40, тел. 8 (4862) 41-98-05, e-mail: veterokan@mail.ru

Аннотация

В статье рассмотрены особенности ведения учета по операциям цессии по договорам о реализации товаров и предложена методика выбора оптимального варианта уступки права требования дебиторской задолженности.

Ключевые слова: уступка права требования, бухгалтерский учет, налоговый учет, экономия по налогу на прибыль, методика.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия зачастую сталкиваются с ситуацией, когда покупатель оплачивает реализованные ему товары не в момент их отгрузки, а в более поздние сроки. При этом возникает дебиторская задолженность, а вместе с ней и альтернативные издержки, связанные с возможностью направить эти временно отвлеченные денежные средства в какой-либо инвестиционный проект. Кроме того, всегда присутствует риск непогашения дебиторской задолженности. Однако даже если покупатель рассчитается с поставщиком в установленный договором срок (к примеру, через два месяца после отгрузки товара), реальная стоимость полученных денежных средств окажется ниже в результате воздействия инфляции. Во избежание всех этих неблагоприятных последствий применяют различные способы управления дебиторской задолженностью: создание резервов по сомнительным долгам, факторинг, цессия и другие.

В последнее время стремительно набирает обороты рынок купли-продажи дебиторской задолженности с использованием договоров уступки права требования (цессии). Поэтому возникает все больше вопросов, касающихся особенностей бухгалтерского и налогового учета, заполнения налоговой отчетности по операциям уступки права требования.

Прибыльный результат от уступки права требования – не самый распространенный вариант [4]. Чаще всего организации-поставщики реализуют право требования с убытком независимо от того, наступил предусмотренный договором срок оплаты или нет.

Рассмотрим на конкретных примерах порядок ведения бухгалтерского и налогового учета, а также заполнение налоговой отчетности при уступке права требования с убытком до наступления срока платежа и после наступления срока платежа по договору о реализации товаров.

Налоги и налогообложение

Организация 15 июля 2013 года реализовала продукцию на сумму 236000 руб., в том числе НДС – 36000 руб., с условием последующей оплаты в срок не позднее двух месяцев с даты отгрузки. 2 сентября 2013 года принято решение

уступить данную задолженность другой организации за 190000 руб.

В бухгалтерском учете сделаны следующие записи (здесь и далее делается допущение, что другие операции в отчетном (налоговом) периоде отсутствовали) (табл. 1).

Таблица 1. Журнал хозяйственных операций

Наименование хозяйственной операции	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.
	Дт	Кт	
15 июля 2013 года			
1. Отражена выручка от реализации продукции	62	90/1	236000
2. Отражен НДС, подлежащий уплате в бюджет	90/3	68/ расчеты по НДС	36000
3. Списана себестоимость реализованной продукции	90/2	43	145000
31 июля 2013 года			
1. Выявлен финансовый результат (прибыль) от реализации продукции текущего периода	90/ прибыль (убыток) от продаж	99	55000
2 сентября 2013 года			
1. Отражен доход от уступки права требования	76	91/ прочие доходы	190000
2. Списана дебиторская задолженность покупателя	91/ прочие расходы	62	236000
3. Выявлен финансовый результат (убыток) от уступки права требования	99	91/ сальдо прочих доходов и расходов	46000

Поскольку дебиторская задолженность реализована с убытком, НДС не начисляется.

В бухгалтерском учете убыток по договору цессии признается в полном объеме (46000 руб.) на дату уступки права требования. В налоговом учете он будет признан в соответствии с требованиями пункта 1 статьи 279 НК РФ (рисунок 1) [1].

Разница между убытком в бухгалтерском учете (46000 руб.) и убытком для целей налогообложения прибыли (661,36 руб.) в сумме 45338,64 руб. называется постоянной в соответствии с пунктом 4 ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на

прибыль организаций» [6]. Она приводит к образованию постоянного налогового обязательства (ПНО) в размере 9067,73 руб. (45338,64 руб. x 20%) и, соответственно, к увеличению налоговых платежей в отчетном периоде. ПНО отражается в учете в том отчетном периоде, когда возникла постоянная разница, т.е. на дату уступки права требования:

Дебет счета 99 «Прибыли и убытки», субсчет «ПНО»

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»,

субсчет «Расчеты по налогу на прибыль» 9067,73 руб.

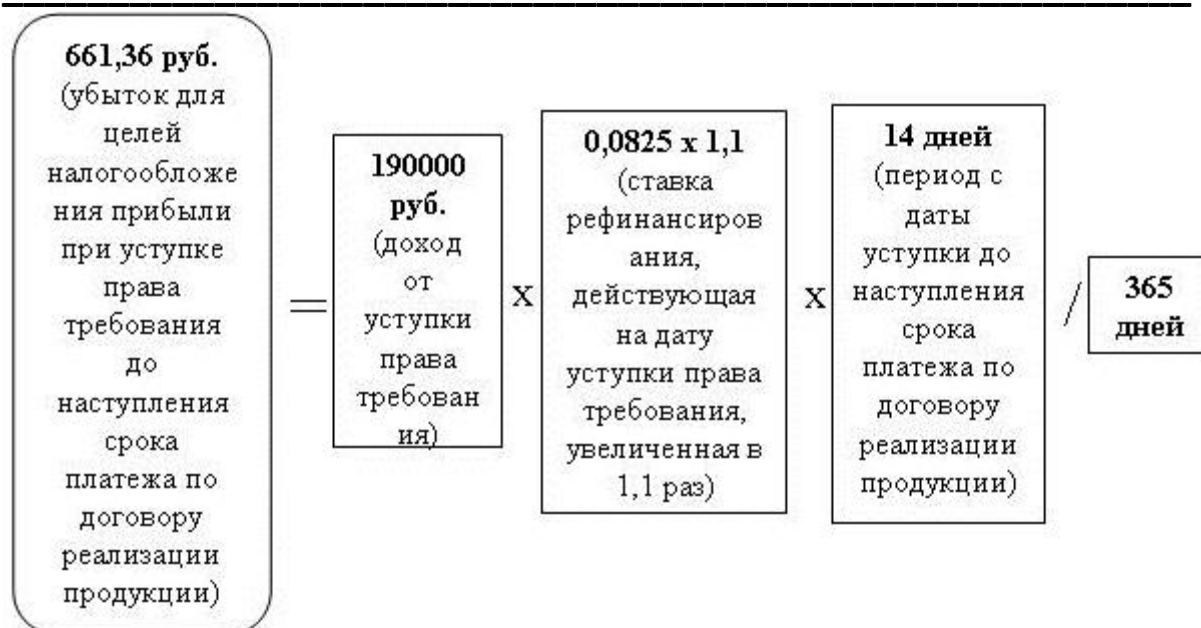


Рис. 1. Расчет убытка, признаваемого в налоговом учете

Теперь определим финансовый результат по данным регистров бухгалтерского учета, сформированный по итогам отчетного периода – девяти месяцев 2013 года: 55000 руб. – 46000 руб. = 9000 руб. (бухгалтерская прибыль). Исчислим условный расход по налогу на прибыль: 9000 руб. x 20% = 1800 руб. Текущий налог на прибыль, подлежащий уплате в бюджет по итогам отчетного периода, равен условному расходу по налогу на прибыль, скорректированному на величину ПНО: 1800 руб. + 9067,73 руб. = 10867,73 руб.

Операции по реализации продукции и уступке права требования дебиторской задолженности до наступления срока платежа будут отражены в декларации по налогу на прибыль за девять месяцев 2013 года следующим образом (рис. 2).

Для изучения особенностей ведения бухгалтерского и налогового учета по операциям уступки права требования после наступления срока платежа воспользуемся данными первого примера (уступка права требования до наступления срока платежа), изменив только одно условие: акт о передаче имущественного права подписан 20 сентября 2013 года.

В данном случае хозяйственные операции проводятся так, как показано в

таблице 1, с той лишь разницей, что бухгалтерские записи, сделанные 2 сентября 2013 года, теперь будут отражены по состоянию на 20 сентября 2013 года.

Порядок признания в учете убытка по договору цессии, осуществленной после наступления срока платежа, показан на рисунке 3.

Используя величину бухгалтерской прибыли, полученной по итогам девяти месяцев 2013 года, начислим условный расход по налогу на прибыль (9000 руб. x 20%):

Дебет счета 99 «Прибыли и убытки»

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»,

субсчет «Расчеты по НПО» 1800 руб.

Текущий налог на прибыль за отчетный период составит: 1800 + 4600 = 6400 руб.

В налоговой отчетности за девять месяцев 2013 года операции по реализации продукции и уступке права требования после наступления срока платежа будут отражены следующим образом (Приложение 1 к Листу 02 заполняется аналогично первому примеру) (рис. 4).

Налоги и налогообложение

Расчет налога на прибыль организаций		Лист 02
(фрагмент)		
Доходы от реализации (стр. 040 Прил.1 к Листу 02)	010	3 9 0 0 0 0 0 - - - - -
Внереализационные доходы (стр. 100 Прил.1 к Листу 02)	020	- - - - -
Расходы, уменьшающие сумму доходов от реализации (стр. 130 Прил.2 к Листу 02)	030	3 8 1 0 0 0 0 - - - - -
Внереализационные расходы (стр. 200 + стр. 300 Прил.2 к Листу 02)	040	- - - - -
Убытки (стр. 360 Прил.3 к Листу 02)	050	4 5 3 3 9 - - - - -
Итого прибыль (убыток) (стр. 010 + стр. 020 - стр. 030 - стр. 040 + стр. 050)	060	5 4 3 3 9 - - - - -
Налоговая база (стр. 060 - стр. 070 - стр. 080 - стр. 090 + стр. 100 Листов 05 + стр. 530 Листа 06)	100	5 4 3 3 9 - - - - -
Налоговая база для исчисления налога (стр. 100 - стр. 110)	120	5 4 3 3 9 - - - - -
в том числе в бюджет субъекта Российской Федерации (с учетом положений абзацев 4 и 5 п.1 ст.284 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК))	130	- - - - -
Ставка налога на прибыль – всего, (%)	140	2 0 , 0 0
Сумма исчисленного налога на прибыль – всего,	180	1 0 8 6 8 - - - - -
Приложение №1 к Листу 02		
Доходы от реализации и внереализационные доходы (фрагмент)		
Выручка от реализации – всего	010	2 0 0 0 0 0 0 - - - - -
в том числе:		
выручка от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства	011	2 0 0 0 0 0 0 - - - - -
Выручка от реализации по операциям, отраженным в Приложении 3 к Листу 02 (стр. 340 Прил. 3 к Листу 02)	030	1 9 0 0 0 0 0 - - - - -
Итого доходов от реализации (стр.010+стр.020+стр.023+стр.030)	040	3 9 0 0 0 0 0 - - - - -
Приложение №2 к Листу 02		
Расходы, связанные с производством и реализацией, внереализационные расходы и убытки, приравняемые к внереализационным расходам (фрагмент)		
Прямые расходы, относящиеся к реализованным товарам, работам, услугам	010	1 4 5 0 0 0 0 - - - - -
Расходы по операциям, отраженным в Приложении 3 к Листу 02 (стр.350 Прил.3 к Листу 02)	080	2 3 6 0 0 0 0 - - - - -
Итого признанных расходов (сумма строк 010, 020, 040, 059-070, 080-120)	130	3 8 1 0 0 0 0 - - - - -
Приложение №3 к Листу 02		
Расчет суммы расходов по операциям, финансовые результаты по которым учитываются при налогообложении прибыли с учетом положений статей 264.1, 268, 275.1, 276, 279, 323 НК (за исключением отраженных в Листе 05) (фрагмент)		
Выручка от реализации права требования долга:		
до наступления срока платежа (п.1 ст. 279 НК)	100	1 9 0 0 0 0 0 - - - - -
Стоимость реализованного права требования долга:		
до наступления срока платежа (п.1 ст. 279 НК)	120	2 3 6 0 0 0 0 - - - - -
Убыток от реализации права требования долга в соответствии со статьей 279 НК:		
по п. 1 – размер убытка, соответствующий сумме процентов, исчисленных в соответствии со статьей 269 НК	140	6 6 1 - - - - -
– размер убытка, превышающий сумму процентов, исчисленных в соответствии со статьей 269 НК	150	4 5 3 3 9 - - - - -
Итого выручка от реализации по операциям, отраженным в Приложении 3 к Листу 02 (сумма строк 030, 100, 110, 180, (210 - 211), 240 Прил. 3 к Листу 02)	340	1 9 0 0 0 0 0 - - - - -
Итого расходы по операциям, отраженным в Приложении 3 к Листу 02 (сумма строк 040, 120, 130, 190, (220 - 221), 250 Прил. 3 к Листу 02)	350	2 3 6 0 0 0 0 - - - - -
Убытки по операциям, отраженным в Приложении 3 к Листу 02 (сумма строк 060, 150, 160, 201, 230, 260 Прил. 3 к Листу 02)	360	4 5 3 3 9 - - - - -

Рис. 2. Отражение операций уступки права требования до наступления срока платежа в налоговой отчетности по налогу на прибыль



Рис. 3. Возникновение ОНА в результате признания убытка по договору цессии в бухгалтерском и налоговом учете

После включения оставшихся 23000 руб. убытка в состав внереализационных расходов в ноябре 2013 года начисленный ранее ОНА в размере 4600 руб. погашается:

Дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Расчеты по НПО»

Кредит счета 09 «ОНА» 4600 руб.

В декларации по налогу на прибыль за налоговый период (2013 год) по строке 170 «в том числе убыток от реализации права требования долга, относящийся к внереализационным расходам текущего отчетного (налогового) периода» Приложения № 3 к Листу 02 следует отразить не 23000 руб., а всю сумму убытка – 46000 руб.

Как видно из рассмотренных ситуаций, при прочих равных условиях по итогам девяти месяцев 2013 года организация-поставщик заплатит налог на прибыль в размере 10867,73 руб. – при уступке права требования до наступления срока платежа и 6400 руб. – при уступке права требования после наступления срока платежа.

С точки зрения оптимизации налогообложения, организации-поставщику целесообразно подписывать акт уступки права требования после наступления срока платежа. Это позволит учитывать всю сумму убытка при формировании налоговой базы (хотя и не сразу), а также снизить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет по итогам отчетного периода.

Вариантность отражения в учете и влияние на налогообложение позволяет разработать методику выбора оптимального способа уступки права требования дебиторской задолженности (рис. 5). Она может быть использована организациями, для которых наиболее подходящим способом восстановления платежеспособности и обеспечения ликвидности является реализация права требования долга.

При составлении методики сделаны допущения: 1) товары реализованы с прибылью; 2) право требования дебиторской задолженности уступается с убытком; 3) совокупный финансовый результат по итогам этих операций – прибыль.

Расчет налога на прибыль организаций (фрагмент)		Лист 02
Доходы от реализации (стр. 040 Прил. 1 к Листу 02)	010	3 9 0 0 0 0 0 - - - - -
Внереализационные доходы (стр. 100 Прил. 1 к Листу 02)	020	- - - - -
Расходы, уменьшающие сумму доходов от реализации (стр. 130 Прил. 2 к Листу 02)	030	3 8 1 0 0 0 0 - - - - -
Внереализационные расходы (стр. 200 + стр. 300 Прил. 2 к Листу 02)	040	4 6 0 0 0 0 - - - - -
Убытки (стр. 360 Прил. 3 к Листу 02)	050	4 6 0 0 0 0 - - - - -
Итого прибыль (убыток) (стр. 010 + стр. 020 - стр. 030 - стр. 040 + стр. 050)	060	9 0 0 0 - - - - -
Налоговая база (стр. 060 - стр. 070 - стр. 080 - стр. 090 + стр. 100 Листов 05 + стр. 530 Листа 06)	100	9 0 0 0 - - - - -
Налоговая база для исчисления налога (стр. 100 - стр. 110)	120	9 0 0 0 - - - - -
Ставка налога на прибыль – всего, (%)	140	2 0 . 0 0
Сумма исчисленного налога на прибыль – всего,	180	1 8 0 0 - - - - -

Приложение №2 к Листу 02

**Расходы, связанные с производством и реализацией, внереализационные расходы и убытки, приравняемые к внереализационным расходам
(фрагмент)**

Прямые расходы, относящиеся к реализованным товарам, работам, услугам	010	1 4 5 0 0 0 0 - - - - -
Расходы по операциям, отраженным в Приложении 3 к Листу 02 (стр.350 Прил.3 к Листу 02)	080	2 3 6 0 0 0 0 - - - - -
Итого признанных расходов (сумма строк 010, 020, 040, 059-070, 080-120)	130	3 8 1 0 0 0 0 - - - - -
Внереализационные расходы – всего в том числе:	200	4 6 0 0 0 0 - - - - -
убыток от реализации права требования долга, относящийся к внереализационным расходам текущего отчетного (налогового) периода	203	4 6 0 0 0 0 - - - - -

Приложение №3 к Листу 02

**Расчет суммы расходов по операциям, финансовые результаты по которым учитываются при налогообложении прибыли с учетом положений статей 264.1, 268, 275.1, 276, 279, 323 НК
(за исключением отраженных в Листе 05)
(фрагмент)**

Выручка от реализации права требования долга:		
после наступления срока платежа (п.2 ст. 279 НК)	110	1 9 0 0 0 0 0 - - - - -
Стоимость реализованного права требования долга:		
после наступления срока платежа (п.2 ст. 279 НК)	130	2 3 6 0 0 0 0 - - - - -
Убыток от реализации права требования долга в соответствии со статьями 279 НК		
по п. 2 – убыток от реализации права требования долга	160	4 6 0 0 0 0 - - - - -
в том числе убыток от реализации права требования долга, относящийся к внереализационным расходам текущего отчетного (налогового) периода	170	2 3 0 0 0 0 - - - - -
Итого выручка от реализации по операциям, отраженным в Приложении 3 к Листу 02 (сумма строк 030, 100, 110, 180, (210 - 211), 240 Прил. 3 к Листу 02)	340	1 9 0 0 0 0 0 - - - - -
Итого расходы по операциям, отраженным в Приложении 3 к Листу 02 (сумма строк 040, 120, 130, 190, (220 - 221), 250 Прил. 3 к Листу 02)	350	2 3 6 0 0 0 0 - - - - -
Убытки по операциям, отраженным в Приложении 3 к Листу 02 (сумма строк 060, 150, 160, 201, 230, 260 Прил. 3 к Листу 02)	360	4 6 0 0 0 0 - - - - -

Рис. 4. Отражение операций уступки права требования после наступления срока платежа в налоговой отчетности по налогу на прибыль

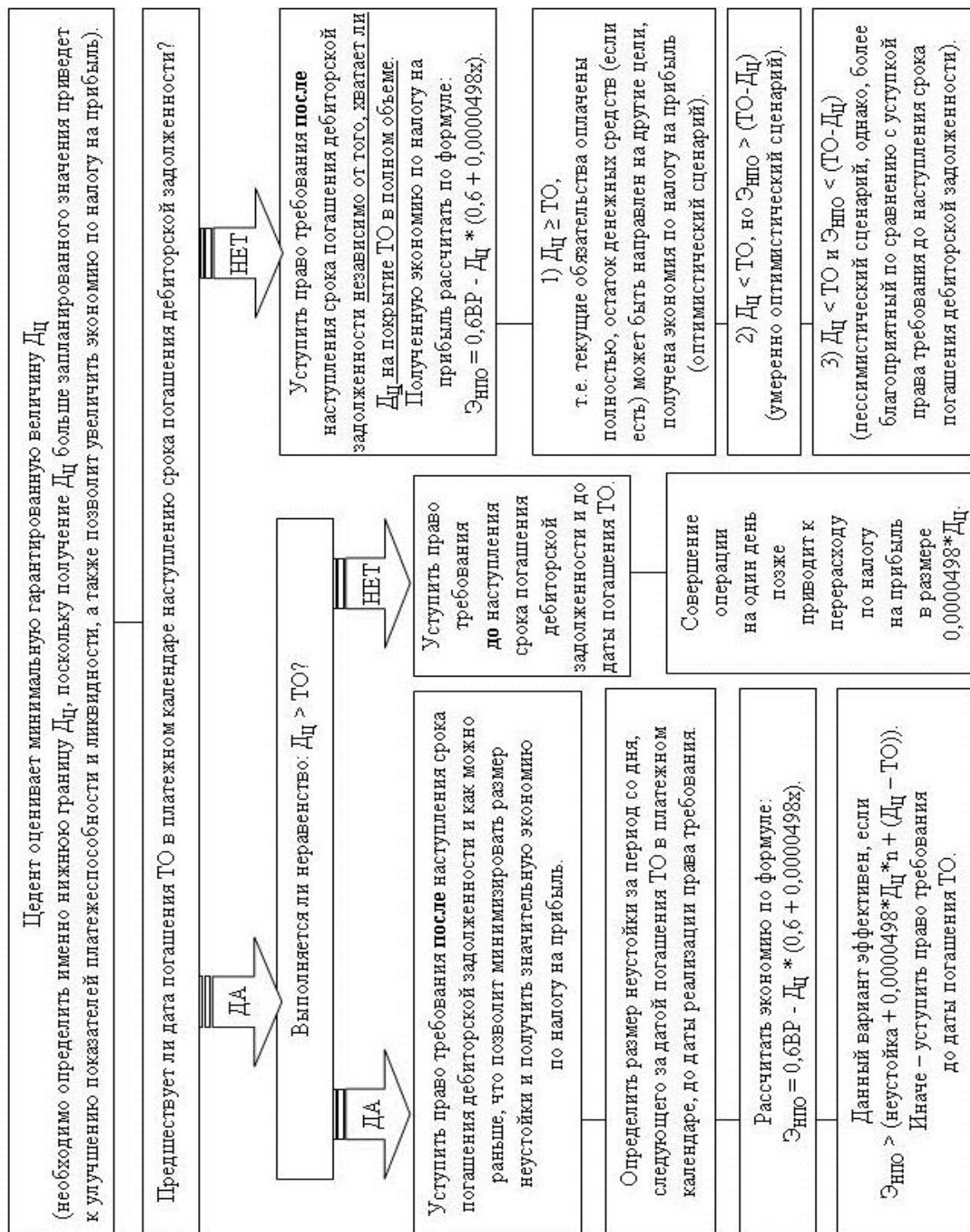


Рис. 5. Методика выбора оптимального варианта уступки права требования дебиторской задолженности

Введены следующие обозначения: Дц – доход от уступки права требования (цессии) дебиторской задолженности; ТО – величина текущих обязательств, которую требуется погасить через определенное время (в соответствии с платежным календарем); Э_{НПО} – экономия по налогу на прибыль; ВР – выручка от реализации товаров; УР_{НПО} – условный расход по налогу на прибыль; ПНО – постоянное налоговое обязательство; ОНА – отложенный налоговый актив; У_{БУ} – убыток, признаваемый в бухгалтерском учете; У_{НУ} – убыток, признаваемый в налоговом учете при реализации права требования до наступления срока платежа; х – количество дней, оставшихся до наступления срока погашения дебиторской задолженности; n – количество дней, оставшихся до даты погашения текущих обязательств.

Формула экономии по налогу на прибыль получена путем сопоставления формул текущего налога на прибыль при уступке права требования до и после наступления срока платежа: $НПО_{тек} = УР_{НПО} + ПНО$ и $НПО_{тек} = УР_{НПО} + ОНА - У_{БУ}/2$. Из них следует, что, реализуя право требования после наступления срока платежа, организация получает экономию в сумме: $Э_{НПО} = ПНО - ОНА + У_{БУ}/2 = 0,2*(У_{БУ} - У_{НУ}) - 0,2* У_{БУ}/2 + У_{БУ}/2$. Учитывая, что $У_{БУ} = ВР - Дц$, а $У_{НУ} = Дц * 0,0825 * 1,1 * x / 365$, проведем несложные арифметические преобразования и получим $Э_{НПО} = 0,6 * ВР - Дц * (0,6 + 0,0000498 * x)$.

Несмотря на то, что текущий налог на прибыль при уступке права требования до наступления срока платежа окажется

намного больше, здесь также можно получить экономию по налогу на прибыль. Так, исходя из формулы убытка, признаваемого в налоговом учете, чем раньше реализована дебиторская задолженность, тем больше будет величина убытка, признаваемого в налоговом учете, и тем меньше окажется сумма постоянной разницы, постоянного налогового обязательства и, соответственно, текущего налога на прибыль. Уступив право требования на один день раньше (примем х равным единице), получим экономию в размере $0,0000498*Дц$. Очевидно, что эта экономия существенна, только если дебиторская задолженность исчисляется десятками миллиардов рублей. Так или иначе, она ничтожно мала по сравнению с экономией при уступке права требования после наступления срока платежа (Э_{НПО}).

Разработанная методика позволяет любому хозяйствующему субъекту выбрать оптимальный вариант уступки права требования с учетом конкретной ситуации (времени возникновения потребности в денежных средствах и вероятности получения дохода, покрывающего все текущие обязательства). Следуя данной методике, финансовый менеджер просчитывает возможные варианты цессии, определяет величину экономии по налогу на прибыль на основе предложенной формулы, находит компромисс между обеспечением платежеспособности и минимизацией налоговых платежей, что способствует выработке эффективного управленческого решения в отношении уступки права требования дебиторской задолженности.

Список литература

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая. – М.: Издательство «Омега-Л», 2013. – 735 с. (в ред. от 23.07.2013).
2. Главная книга бухгалтера (5-е изд., перераб. и доп.)/Г. Ю. Касьянова. – М.: АБАК, 2013. – 864 с.
3. Попова, Л.В. Налоговый учет: учебное пособие для вузов / Л.В. Попова, И.А. Маслова, Е.Л. Малкина. – Орел: ОрелГТУ, 2010. – 309 с.
4. Ермошина Е. Л. Определение цедентом налоговой базы при уступке права требования//Налог на прибыль: учет доходов и расходов. – 2013. - №7 – С. 24 – 31.

5. Сидорова Н. И. Налоговый учет операций уступки права требования//Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке. – 2013. - №4 – С. 17 – 25.

6. Налогообложение уступки права требования. Книга 1. Цессия[Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.garantf1://57755110.0/>.

7. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02[Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=111060>.

ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING OF PROFIT TAX IN CASE OF ASSIGNMENT OF RIGHTS OF CLAIM UNDER THE CONTRACT OF SALE OF GOODS

Marina Vladimirovna Vasil'eva

doctor of economic sciences, professor of department

«Accounting and taxation», dean of the financial faculty, State University – ESPC, 302020, Russian Federation, Orel region, Oryol, Naugorskoe highway 40, tel. 8 (4862) 41-98-60,

Anna Aleksandrovna Vetrova

student, State University – ESPC, 302020, Russian Federation, Orel region, Oryol, Naugorskoe highway 40, tel. 8 (4862) 41-98-60,

The article considers the peculiarities of accounting on operations of the assignment under the contracts on sale of goods and the technique of a choice of optimum variant of cession of receivables.

Keywords: cession, accounting, tax accounting, savings on income tax, a technique.

References

1. Nalogovyj Kodeks Rossijskoj Federatsii: Chasti pervaya i vtoraya. – M.: Izdatel'stvo «Omega-L», 2013. – 735 s. (v red. ot 23.07.2013).

2. Glavnaya kniga bukhgaltera (5-e izd., pererab. i dop.)/G. YU. Kas'yanova. – M.: АВАК, 2013. – 864 s.

3. Popova, L.V. Nalogovyj uchet: uchebnoe posobie dlya vuzov / L.V. Popova, I.A. Maslova, E.L. Malkina. – Orel: OrelGTU, 2010. – 309 s.

4. Ermoshina E. L. Opredelenie tsedentom nalogovoj bazy pri ustupke prava trebovaniya//Nalog na pribyl': uchet dokhodov i raskhodov. – 2013. - №7 – С. 24 – 31.

5. Sidorova N. I. Nalogovyj uchet operatsij ustupki prava trebovaniya//Nalogooblozhenie, uchet i otchetnost' v kommercheskom banke. – 2013. - №4 – С. 17 – 25.

6. Nalogooblozhenie ustupki prava trebovaniya. Книга 1. Tsessiya[Ehlektronnyj resurs]/ Rezhim dostupa: <http://www.garantf1://57755110.0/>.

7. Polozhenie po bukhgalterskomu uchetu «Uchet raschetov po nalogu na pribyl' organizatsij» ПБУ 18/02[Ehlektronnyj resurs]/ Rezhim dostupa: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=111060>.

ПАТЕНТНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Николай Гаврилович Нечаев

д.э.н. проф., заведующий кафедрой экономики и экономического анализа

e-mail: ngnechaev@mail.ru

тел. 8-47467-6-09-62

Любовь Борисовна Авилова

ст.пр. кафедры экономики и экономического анализа

e-mail: liuba.av@mail.ru

тел. 8-47467-6-09-62

Елецкий государственный университет им. И.А.Бунина

399740, Россия, Липецкая обл., г. Елец, ул. Коммунаров, д.28

Аннотация

В статье определены правила применения патентной системы налогообложения в России, мировой опыт условно-расчетного налогообложения, проведена сравнительная характеристика патентного налогообложения и единого налога на вмененный доход. Рассмотрен уровень налоговой нагрузки на примере деятельности индивидуального предпринимателя без образования юридического лица, осуществляющего деятельность на территории Липецкой области в сфере розничной торговли через объект стационарной торговой сети, не имеющего торгового зала при разных налоговых режимах.

Ключевые слова: Специальные налоговые режимы, упрощенная система налогообложения, патент.

История патентного налогообложения в РФ началась с конца 90-х годов XX в., когда был принят закон, разрешающий ведение индивидуальной трудовой деятельности в сфере кустарно-ремесленных промыслов и бытового обслуживания населения, то есть тех видов деятельности, которые были основаны на личном труде граждан и членов их семей, что закреплялось законодательно. Основным налоговым обязательством была уплата в бюджет стоимости патента, дифференцированного в зависимости от вида предпринимательской деятельности.

В современной налоговой системе России с 1 января 2013 г. введена глава 26.5 о патентной системе налогообложения индивидуальных предпринимателей. Данная форма налогообложения может использоваться к отдельным видам предпринимательской деятельности, перечень

которых утвержден приказом ФНС России от 15 января 2013 г. N ММВ-7-3/9@). В этот перечень включены 47 видов, среди них такие как оказание бытовых услуг населению, розничная торговля, общественное питание. При этом средняя численность наемных работников за налоговый период у патентообладателя не должна превышать 15 человек.

Индивидуальные предприниматели, применяющие патентную систему налогообложения, не являются плательщиками следующих налогов:

- налога на добавленную стоимость;
- налога на доходы физических лиц (в части доходов, полученных при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения);

Налоги и налогообложение

- налога на имущество физических лиц (в части имущества, используемого при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения).

Патентная система налогообложения применяется наряду с иными режимами налогообложения, предусмотренными законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, вводится в действие законами субъектов Российской Федерации и применяется на их территориях. В частности, в Липецкой области принят Закон от 08.11.2012г. N 80-ОЗ «О патентной системе налогообложения в Липецкой области», в соответствии с которым индивидуальные предприниматели региона имеют право использовать патентное налогообложение. Данным зако-

ном определен потенциально возможный к получению годовой доход на 2013 год по каждому виду предпринимательской деятельности, по которому разрешается применение патентной системы налогообложения. Его размер зависит от средней численность наемных работников, от количества транспортных средств, объектов аренды и не может быть меньше 100 тыс.руб. и больше 1 млн.руб. На последующие годы минимальный и максимальный размеры будут индексироваться на коэффициент-дефлятор, устанавливаемый на соответствующий календарный год. При этом патентное налогообложение может применяться наряду с другими специальными режимами, об объемах поступлений средств по каждому из них можно судить по данным таблицы 1.

Таблица 1. Динамика поступления налогов на совокупный доход при применении специальных налоговых режимов по Липецкой области, тыс.руб.

Показатели	годы			отклонение, %	
	2010	2011	2012	2011г. от 2010 г.	2012 г. от 2011 г.
Общая сумма налога, уплачиваемая в связи с применением специальных налоговых режимов всего, в том числе:	623486	684903	769183	9,9	12,3
Налог, взимаемый с субъекта в связи с применением упрощенной системы налогообложения:	520434	553995	629143	6,4	13,6
- объект налогообложения доходы	384440	359935	377409	-6,4	4,9
- объект налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов	135994	194060	251734	42,7	29,7
Налог, взимаемый в виде стоимости патента в связи с применением упрощенной системы налогообложения	11	277	517	в 24,2 раза	86,6
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	382725	401216	491952	4,8	22,6
Единый сельскохозяйственный налог	36659	22087	15368	-39,8	-30,4
Удельный вес налога, взимаемого в виде стоимости патента в общей сумме налогов, уплачиваемых в связи с применением специальных налоговых режимов	0,001	0,025	0,041	в 21,9 раза	66,2

Анализ динамики поступлений налогов, уплачиваемых в связи с применением специальных налоговых режимов в целом, показывает рост данного показателя. В 2011 г. по сравнению с 2010г. указанные налоговые платежи возросли на 9,9%, в 2012г. по отношению к 2011г. – на 12,3%. По отдельным налогам динамика поступлений была различна. Налог, взимаемый с налогоплательщиков, выбравших в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, увеличился в 2012 г. на 29,7%, единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности – на 22,6%. Что касается налога, взимаемого в виде стоимости патента в связи с применением упрощенной системы налогообложения, то он также имеет положительную тенденцию роста – в 2012 г. – на 86,6%. Основная причина такого повышения – увеличение числа индивидуальных предпринимателей, использующих патентное налогообложение. Если в 2011 году было выдано патентов в количестве 55 единиц (или 0,2% от общего числа индивидуальных предпринимателей), то в 2012 г. – уже 147 (или 0,5% от общего числа индивидуальных предпринимателей) – рост в 2,7 раза.

За рубежом прямых аналогов отечественной патентной системе налогообложения нет. Но в ряде стран бывшего Советского Союза существуют подобные специальные режимы для субъектов малого бизнеса. Так, в Казахстане право применять патентную систему налогообложения имеют только индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность в форме личного предпринимательства и не использующие труд наемных работников, их доход не должен превышать в год 1 млн. тенге. В Литве существует система лицензирования на занятие хозяйственной деятельностью, которая распространяется на физических лиц, занимающихся определенными видами деятельности и не имеющих наемных работников. В Украине, применительно к физическим лицам, – это фиксированный

налог, устанавливаемый в зависимости от вида деятельности, при этом количество работников не должно превышать 10 человек и годовой оборот не должен быть больше 500 тысяч гривен.

Налоговые системы большинства стран, в том числе и России, ориентированы на крупные и средние предприятия, обладающие наибольшей бюджетной эффективностью, как с позиций объема уплачиваемых налогов, так и с позиций налогового администрирования. В результате для малого бизнеса, как правило, оказываются неприемлемыми издержки и сложности, связанные с ведением учета и предоставлением отчетности в соответствии с общим порядком налогообложения. Все это явилось причиной применения условно-расчетного налогообложения, которое включает ЕНВД и патентное налогообложение. Введение патентов, как и других упрощенных систем налогообложения, представляется также попыткой стран, формирующих рыночную экономику, вывести из «тени» значительную часть недобросовестных налогоплательщиков.

Условно-расчетное налогообложение имеет свои достоинства и недостатки. Главные достоинства упрощенных налогов заключаются в их относительной простоте, как для налогоплательщиков, так и для налогового администрирования. К их основным недостаткам можно отнести несоответствие оценок дохода на основе используемых показателей фактическим доходам налогоплательщика. При упрощенном налогообложении практически не учитывается дифференциация налогоплательщиков от видов и отраслевой направленности предпринимательской деятельности, от региональных требований и от прибыльности бизнеса. Данная проблема приводит к искусственной фрагментации предприятий в целях использования льготных условий налогообложения.

С 2013 года отечественные индивидуальные предприниматели в соответствии с Налоговым кодексом РФ могут использовать две достаточно близкие по

Налоги и налогообложение

своей сути системы обложения – патентную систему и единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Но при всей кажущейся идентичности эти системы имеют

существенные различия, как улучшающие, так и ухудшающие положение предпринимателя, что может повлиять на уровень их доходов (табл.2).

Таблица 2. Сравнительная характеристика патентной системы налогообложения и единого налога на вмененный доход

Параметры	Преимущества, недостатки	
	Патентная система	ЕНВД
1	2	3
Налогоплательщики	Только ИП	ИП и юридические лица
Привлечение наемных работников (средняя численность, включая договоры подряда)	До 15 человек	До 100 человек (средняя численность, включая по договорам подряда)
Ограничение по размеру годового дохода	Не более 60 млн. руб. (доход по всем патентам + доход по упрощенной системе налогообложения (УСН))	Не предусмотрено
Возможность применения различными категориями предпринимателей	Только субъекты микро-бизнеса	Субъекты микро- и малого бизнеса
Виды деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - не ограничена площадь сдаваемых в аренду помещений; - не указаны цели сдачи активов в аренду; - более подробно расшифрованы виды бытовых и производственных услуг; - добавлены медицинские, охранные, производственные услуги, перевозка пассажиров и грузов водным транспортом; - снято ограничение на размер автопарка 	<ul style="list-style-type: none"> - сдаваемые в аренду жилые помещения ограничены площадью 500 кв.м.; - сдавать в аренду жилые помещения можно только с целью временного размещения жильцов, а нежилые - только для осуществления торговой деятельности; - ограничение автопарка – 20 автомобилей
Виды деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - Площадь торгового места или зала обслуживания посетителей общественного питания – не более 50 кв. м.; - исключено общественное питание без зала обслуживания, услуги по мойке автомобилей и автостоянок; - исключена наружная реклама и реклама на транспортных средствах; - сдавать в аренду можно только активы, находящиеся в собственности ИП 	<ul style="list-style-type: none"> - Площадь торгового места или зала обслуживания посетителей общественного питания – не более 150 кв. м. - сдавать в субаренду можно арендованные активы
Переход на систему налогообложения	Заявительно-разрешительный	Заявительно-уведомительный
Подача заявления о начале деятельности	Заявление на приобретение патента подается за 10 дней до начала деятельности	Заявление на переход на систему ЕНВД подается в течение 5 дней после начала деятельности
Документ о праве на деятельность	Разрешение налогового органа	Заявление на переход на систему ЕНВД
Возможность отказа со стороны налоговых органов	Возможен при несоблюдении условий	Не предусмотрен
Причины отказа в выдаче разрешения	Не соответствует вид деятельности; неверный срок патента; если утрачено право на патент; если есть недоимка по налогу	Не предусмотрен

Налоги и налогообложение

Продолжение табл.2

1	2	3
Деятельность на разных территориях	Не ограничена, требуется заявление в УФНС территории, где осуществляется деятельность; оплата патента – в местный бюджет территории, где приобретен патент	Не ограничена, требуется регистрация в каждой территории в качестве плательщика ЕНВД; оплата налога – в местный бюджет территории
Утрата права на применение	- если совокупный доход от деятельности по всем патентам и доходам от УСН превысил 60 млн. руб.; - если средняя численность работников превысила 15 человек; - если пропущен срок уплаты налога	- если средняя численность работников превысила 100 человек; - если доля ЮЛ в УК превысила 25%
Результат утраты права на применение патента	Переход на ОРН с начала действия патента (доплата НДФЛ 13% за минусом суммы оплаченного патента, НДС 18% и налога на имущество)	Переход на ОРН с начала налогового периода, т.е. с начала квартала (доплата налога на прибыль организаций, НДС 18% и налога на имущество)
Ограничение срока действия	От одного месяца до года	Не предусмотрено
Возобновление деятельности по системе НО после утраты или прекращения деятельности по патенту (ЕНВД)	Только с начала следующего календарного года	Деятельность по системе ЕНВД после прекращения может возобновиться с любого момента после устранения причины утраты права
Добровольная смена системы НО	Не регламентировано	С начала следующего года (например, перейти на патент или УСН)
Оплата налога	При сроке патента до 6 месяцев – предоплата (25 дней после начала действия патента); от 6 до 12 месяцев – предоплата в размере 1/3 суммы налога, 2/3 выплачивается за 30 дней до окончания действия патента	После окончания налогового периода
Учет доходов	Необходимо вести Книгу доходов	Ведение учета не предусмотрено
Кассовая дисциплина	Не предусмотрена	Соблюдение порядка ведения расчетных и кассовых операций
Налоговая декларация	Не предусмотрена	Ежеквартально
Документооборот с налоговыми органами	Подача заявления о приобретении патента на каждый новый срок	Заявление о начале деятельности по системе ЕНВД подается один раз на весь период деятельности
Льготы по взносам во внебюджетные фонды	Стоимость патента не уменьшается на оплаченные взносы во внебюджетные фонды	Сумма налога ЕНВД уменьшается на сумму оплаченных взносов за наемных работников, но не более, чем на 50%; для ИП, не имеющих работников, сумма налога ЕНВД может быть уменьшена полностью на сумму оплаченных фиксированных взносов во внебюджетные фонды

Из таблицы 2 следует, что из 23-х приведенных сравнительных параметров 19 приводят к ухудшению положения налогоплательщика при использовании патента, и лишь 4 дают ему преимущества перед системой ЕНВД.

Негативным моментом патентного налогообложения является его узко территориальное использование: патент действителен лишь на территории только того субъекта РФ, где он был выдан. Если индивидуальный предприниматель пла-

нирует заниматься деятельностью, которая подпадает под УСН на основе патента, на территории разных субъектов Российской Федерации, то он обязан получить патенты во всех из них. При этом за налоговый период средняя численность наемных работников в целом не должна быть больше пятнадцати человек. Также следует учитывать, что если было принято решение о переходе с патентной системы на любой другой режим налогообложения, то вновь возвратиться на эту систему будет возможно только через три года после того, как утрачено право на использование патента.

Для субъектов, использующих ЕНВД и патенты, имеются различия в уменьшении налоговой нагрузки, связанные с обязательным страхованием. Первые могут уменьшать сумму налога на размер страховых взносов, уплаченных за своих работников в полном объеме, вторые - имеют право применять для них пониженные тарифы, кроме таких видов деятельности как розничная торговля, услуги общепита и сдача в аренду недвижимости.

Положительным моментом патентного налогообложения индивидуальных предпринимателей, является тот факт, что владельцы патентов освобождаются от предоставления налоговой декларации.

Выбор индивидуальными предпринимателями оптимального налогообложения на практике усложняется в связи с тем, что они могут использовать также общий налоговый режим. В этой связи рассмотрим уровень налоговой нагрузки на примере деятельности индивидуально предпринимателя без образования юридического лица, осуществляющего деятельность на территории Липецкой области в сфере розничной торговли через объект стационарной торговой сети, не имеющего торгового зала при разных налоговых режимах.

Согласно отчетности за 2012 год предпринимателем получены доходы в размере 4500000 руб., произведены расходы на сумму 3700000 руб. Средняя чис-

ленность работников, включая индивидуального предпринимателя 2 человека. Фонд оплаты труда за 2012 год рассчитан в сумме 85600 руб., исчисленный и перечисленный объем страховых взносов во внебюджетные фонды составил 25680 руб.

Наложение четырех возможных видов налогообложения (общей системы налогообложения и специальных налоговых режимов), показало значительную дифференциацию налоговой нагрузки:

1. При условии применения общей системы налогообложения с уплатой налога на доходы физических лиц по ставке 13% сумма платежей составит 104000 руб.:

- налоговая база равна 4500000 – 3700000 = 800000 руб.,

- сумма налога равна 800000*13% = 104000 руб.

2. При специальном налоговом режиме с уплатой единого налога на основе упрощенной системы налогообложения размер обязательств может рассчитываться по двум вариантам:

- если налогоплательщик выбрал в качестве объекта налогообложения дохода, то сумма налога составит:

4500000 *6% =270000 руб.

Но при выборе этого объекта налогообложения в соответствии со ст.346.21 налогоплательщики имеют право уменьшить исчисленную сумму налога на сумму страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное медицинское страхование, обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, уплаченных в данном налоговом периоде, а также расходов по выплате пособия по временной нетрудоспособности за дни временной нетрудоспособности работника, которые оплачиваются за счет средств работодателя (Федеральный закон от 29 декабря 2006 года N 255-ФЗ "Об обязательном со-

циальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством"). При этом сумма налога не может быть уменьшена на сумму указанных расходов более чем на 50 процентов. Таким образом, сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, при применении данного варианта составит:

$270000 - 25680 = 244320$ руб.

- если налогоплательщик выбрал в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, то сумма налога составит:

$(4500000 - 3700000) * 15\% = 120000$ руб.

3. Использование специального налогового режима с уплатой единого налога на вмененный доход обеспечит для предпринимателя следующую налоговую нагрузку:

- объект налогообложения - количество торговых мест – 2 человека;

- базовая доходность в месяц – 9000 руб.;

- корректирующий коэффициент K_1 – 1,569;

- корректирующий коэффициент K_2 – 0,24;

- сумма налога составит:

$(9000 \text{ руб.} * 12 \text{ мес.} * 2 \text{ чел.} * 1,569 * 0,24) * 15\% = 12200$ руб.

Применительно к данному налоговому режиму в соответствии со ст.346.32 налогоплательщики уменьшают исчисленную сумму налога на сумму страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное медицинское страхование, обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, уплаченных в данном налоговом периоде, а также расходов по выплате пособия по временной нетрудоспособности за дни временной нетрудоспособности работника, которые оплачиваются за счет средств работодателя (Федеральный закон от 29 декабря 2006 года N 255-ФЗ "Об обязательном социальном страховании на случай времен-

ной нетрудоспособности и в связи с материнством"). При этом сумма налога не может быть уменьшена на сумму указанных расходов более чем на 50 процентов, то есть на 6100 руб. (так как 25680 руб.*50% больше, чем 50% от суммы налога, поэтому принимаем в расчет 6100 руб.). Исходя из этого, сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, при применении данной системы налогообложения составит:

$12200 - 6100 = 6100$ руб.

4. Методика расчета налога с применением патентной системы налогообложения проводится в следующем порядке:

- годовая стоимость патента при осуществлении деятельности в сфере розничной торговли, осуществляемой через объекты стационарной торговой сети, не имеющих торговых залов (Закон Липецкой области от 08.11.2012 г. N 80-ОЗ) – 1000000 руб.

- ставка налога – 6%

- сумма налога – 60000 руб.

Таким образом, проведенные расчеты показывают, что для налогоплательщика наиболее выгодным является специальный налоговый режим с уплатой единого налога на вмененный доход.

По нашему мнению, для повышения «конкурентоспособности» патентной системы налогообложения необходимо скорректировать ряд положений главы 26.5 НК РФ. В частности, следует отказаться от узкорегionalного использования патента – его действие должно распространяться на всю территорию РФ, уменьшение стоимости патента на уплаченные страховые взносы на обязательное страхование должно производиться как за наемных работников, так и за предпринимателя, переход на иные системы налогообложения (добровольный или в связи с утратой права на использование патента) не должен сопровождаться доплатой налогов, следует расширить перечень видов деятельности, по которым возможно применение патента.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. (Части первая и вторая): по состоянию на 01 сентября 2013. - М: Омега-Л, 2013. - 751 с.
2. Титов А. С. Налоговое администрирование и контроль: учеб. - М.: ВК, 2010. 410 с.
3. Ходов Л.Г., Худолеев В.В. Налоги и налогообложение: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2012. 304 с.

PATENT TAXATION OF SMALL BUSINESS

Nechayev N.G.,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair of Economics and Economic Analysis

e-mail: ngnechaev@mail.ru

tel. 8-47467-6-09-62

Avilova L.B.,

Senior Lecturer, the Chair of Economics and Economic Analysis

e-mail: liuba.av@mail.ru

tel. 8-47467-6-09-62

Yelets State University

399740, Russia, Lipetsk region., Yelets, str. Kommunarov, 28

Abstract

The article defines the rules for the patent taxation system application in Russia, the world experience of conditionally calculated tax, a comparative characteristic of the patent tax and the single tax on imputed income is conducted. There is considered the tax burden on the example of an unincorporated individual entrepreneur carrying on business in Lipetsk region in the retail sector through the stationary trading network object that does not have a trading floor at different tax regimes.

Keywords: Special tax regimes, simplified tax system, the patent.

References

1. Tax Code of the Russian Federation. (Parts one and two): As of September 1, 2013. - M: Omega-L, 2013. - 751 p.
2. Titov A.S. Tax administration and control: studies. - M.: VC, 2010. 410 p.
3. Khodov L.G., Khudoleev V.V. Taxes and taxation: a tutorial. - Moscow: INFRA-M, 2012. 304 p.

Информация для авторов

Журнал «Финансовый вестник» принимает к публикации материалы, содержащие результаты оригинальных исследований, кратких сообщений, а также обзоры. Полные статьи принимаются объемом до 10 страниц и 6 рисунков, краткие статьи – до 5 страниц и 3 рисунков. Предлагаемая к опубликованию статья должна соответствовать основным научным направлениям журнала: «Проблемы организации финансов и финансовый менеджмент», «Бухгалтерский учет, анализ, налоги», «Проблемы предпринимательства в аграрной сфере», «Финансовая политика предприятия», «Антикризисное управление финансами предприятия», «Инвестиционная деятельность», «Финансовое обеспечение аграрной сфере», «Государственные и муниципальные финансы». Статья должна быть оригинальной, не опубликованной ранее и не представленной к печати в других изданиях. Рукописи статей должны быть тщательно выверены и отредактированы, текст должен быть изложен ясно и последовательно. Полные статьи, краткие сообщения и обзоры начинаются с индекса УДК, располагаемого в левом верхнем углу без абзацного отступа. Далее через интервал без абзацного отступа по центру располагается заглавие статьи, которое должно быть кратким, четким и набрано строчными буквами. Через интервал с выравниванием по центру приводятся сведения об авторах: имя, отчество и фамилия, ученая степень, ученое звание, должность, полное название места работы или учебы (кафедра или подразделение организации или учреждения), а также полный почтовый адрес и контактная информация (телефон, E-mail и др.). Сведения о каждом авторе приводятся с новой строки. Ниже приводится аннотация на статью объемом до 600 знаков (с пробелами). Ключевые слова (5-7 слов или словосочетаний из текста статьи), отражающие ее содержание и обеспечивающие возможность информационного поиска, приводятся в именительном падеже. В конце статьи приводится библиографический список (список литературы), который оформляется в строгом соответствии с ГОСТ 7.1-2003. Материалы предоставляются в печатном (1 экз.) и электронном виде (адрес электронной почты finvestnikvsau@yandex.ru), подготовленном в редакторе MS Word 2003. Текст статьи должен быть набран с абзацным отступом 1,25 см, кегль 12, через одинарный интервал, выравниванием по ширине и иметь следующий размер полей: левое, правое, верхнее, нижнее – 2,5 см (формат А4). Рисунки (графический материал) должны быть выполнены в форме jpg или tif с разрешением не менее 200 dpi, обеспечивать ясность передачи всех деталей (только черно-белое исполнение) и представлены на электронном носителе. Таблицы являются частью текста и не должны создаваться как графические объекты. Таблицы, рисунки, а также уравнения нумеруются в порядке их упоминания в тексте.

Заглавие публикуемого материала, сведения об авторах, аннотацию, ключевые слова и список литературы для публикации необходимо представлять **на русском и английском языках**.

Каждая научная статья должна иметь рецензию специалиста соответствующего научного профиля (доктора наук, профессора).